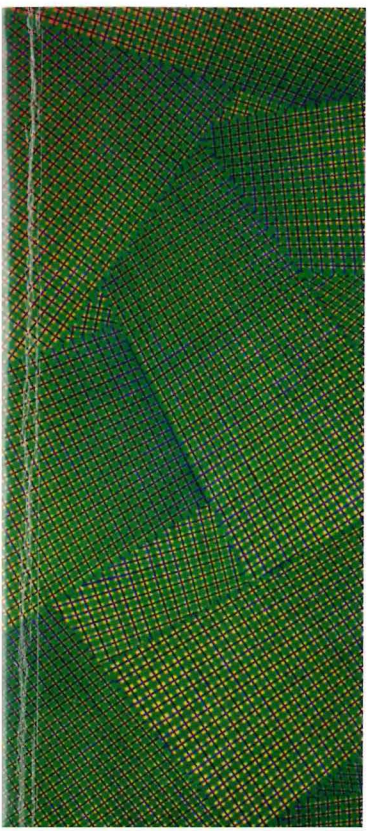
COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA

CONTRIBUTI

CONCORRENZA MERCATO E CRESCITA IN ITALIA: IL LUNGO PERIODO

A CURA DI
ALFREDO GIGLIOBIANCO
GIANNI TONIOLO



Marsilio

Che cosa insegna la storia a proposito del nesso fra concorrenza e crescita? Quale è stato il ruolo della concorrenza nel definire i caratteri dell'economia italiana? Quali sono le implicazioni per la situazione attuale? La ricerca promossa dalla Banca d'Italia mira a misurare il deficit concorrenziale dell'Italia, individuarne le radici storiche, metterne in luce le conseguenze. Dopo aver dato una prospettiva sull'esperienza storica europea, lo studio si focalizza sul nostro paese, anche in una prospettiva culturale di lungo periodo. L'evoluzione della concorrenza, le politiche che l'hanno promossa e ostacolata, sono analizzate a livello aggregato e a livello dei vari settori, con alcuni casi di studio.

In copertina: Mario Nigro, *Spazio totale n. 5*, 1955, dettaglio, olio su tela. Collezione Banca d'Italia.

COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA
CONTRIBUTI

COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA

COMITATO SCIENTIFICO

Ignazio Visco (presidente) Piero Barucci Tancredi Bianchi
Valerio Castronovo Filippo Cesarano Pierluigi Ciocca
Franco Cotula Alberto Cova Marcello de Cecco †
Guido M. Rey Gianni Toniolo

SERIE CONTRIBUTI VOLUME XIII

CONCORRENZA MERCATO E CRESCITA IN ITALIA: IL LUNGO PERIODO

A CURA DI
ALFREDO GIGLIOBIANCO
E GIANNI TONIOLO

Marsilio

Elenco degli autori

Franco Amatori: Università Commerciale Luigi Bocconi
Andrea Baldini: Università degli Studi La Sapienza di Roma
Federico Barbiellini Amidei: Banca d'Italia
Andrea Brandolini: Banca d'Italia
Filippo Cavazzuti: Università di Bologna
Elio Cerrito: Banca d'Italia
Emanuela Ciapanna: Banca d'Italia
Riccardo De Bonis: Banca d'Italia
Daniela Felisini: Università degli Studi di Roma Tor Vergata
Alfredo Gigliobianco: Banca d'Italia
Claire Giordano: Banca d'Italia
Cristina Giorgiantonio: Banca d'Italia
Matteo Gomellini: Banca d'Italia
Michele Grillo: Università Cattolica di Milano
Kevin Hjortshøj O'Rourke: All Souls College, Oxford
Giuseppe Marinelli: Banca d'Italia
Guido Pellegrini: Università degli Studi La Sapienza di Roma
Gianni Toniolo: LUISS, Roma e CEPR, London
Ivan Triglia: Banca d'Italia
Francesco Vercelli: Banca d'Italia
Eliana Viviano: Banca d'Italia
Vera Zamagni: Università di Bologna e Johns Hopkins University, Sais Europe
Francesco Zollino: Banca d'Italia

CONCORRENZA, MERCATO E CRESCITA IN ITALIA: IL LUNGO PERIODO

© 2017 by Marsilio Editori® s.p.a. in Venezia

Prima edizione: febbraio 2017

ISBN 978-88-317-2187

www.marsilioeditori.it

Realizzazione editoriale: in.pagina s.r.l., Venezia-Mestre

Gli autori ringraziano tutti i partecipanti al convegno Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, che si è tenuto in Banca d'Italia il 29 e 30 ottobre 2014. In particolare i* discussants*, che hanno dato un importante contributo di idee: Giorgio Barba Navaretti, Magda Bianco, Francesco Daveri, Sergio De Nardis, Giovanni Federico, Giuseppe Galasso, Marcello Messori, Giangiacomo Nardozzi, Marco Pagano, Andrea Pezzoli, Raffaele Romanelli, Enzo Rullani e Daniele Terlizzese.*

1.
CONCORRENZA E CRESCITA IN ITALIA

di Alfredo Gigliobianco e Gianni Toniolo

Tra le misure suggerite per irrobustire la crescita dell'economia italiana, debolissima ben prima della Grande Recessione, assumono particolare rilievo quelle volte a innalzare il grado di concorrenza sui mercati interni. Le proposte – a volte generiche, a volte limitate a singoli aspetti e settori, raramente organiche – si basano su due presupposti, dati spesso per scontati: a) l'economia italiana è caratterizzata, nel confronto internazionale, da un basso grado di concorrenza; b) la concorrenza è un motore dello sviluppo.

La ricerca che ha dato origine ai saggi contenuti in questo volume esamina entrambi questi presupposti in un'ottica di lungo periodo. Tiene conto delle diverse fasi dello sviluppo economico italiano, seppure con un'enfasi sul secondo dopoguerra. Gli autori – economisti, storici economici, storici, giuristi – guardano al tema dalle angolature e con i metodi delle proprie discipline ma sono accomunati dall'ipotesi, sottostante a tutta la ricerca, che la prospettiva di lungo andare sia utile a focalizzare meglio sia le diverse sfaccettature del rapporto tra concorrenza e crescita economica, sia le cause dell'apparente scarsa propensione degli italiani – produttori, consumatori, decisori politici – ad abbracciare la causa della concorrenza.

Quanto è fondata l'ipotesi, dalla quale prende le mosse questa ricerca, che i vari mercati che compongono l'economia italiana siano (o siano stati) caratterizzati da un livello concorrenziale relativamente basso? Il riferimento d'obbligo è a indicatori elabo-

rati da organismi internazionali, in particolare l'OCSE, nell'uso dei quali tuttavia è necessaria cautela, soprattutto quando si comparano nel tempo e nello spazio sintesi numeriche di fenomeni multivariati le cui componenti non sono tutte precisamente misurabili, e richiedono la trasformazione di variabili qualitative in indicatori che permettano di quantificare le differenze tra i paesi.

In queste misure, il grado di concorrenza è normalmente approssimato da variabili sintetizzabili come «barriere all'attività economica» (complessità della regolazione, ostacoli nell'avviare un'impresa, tempi e costi della giustizia, peso dell'impresa pubblica). Sulla base di questi e simili indicatori indiretti, l'Italia è stata a lungo collocata tra i paesi OCSE caratterizzati da un ambiente economico poco favorevole alla concorrenza. Negli ultimi anni, tuttavia, la situazione è andata lentamente cambiando. Non solo si osserva una convergenza internazionale verso la diminuzione e omogeneizzazione della regolazione del mercato dei prodotti (Conway, Janod, Nicoletti 2005), ma l'Italia ha guadagnato qualche posizione. Per esempio, nella valutazione sintetica del grado di regolazione del mercato dei prodotti (l'indice va da 0, massima deregolazione, a 6, massima regolazione), l'Italia è passata tra il 1998 e il 2013 da 2,36 a 1,26, scavalcando nella classifica dei paesi più «amici del mercato» Canada, Svezia, Belgio, Australia (Koske *et al.* 2015, p. 29). Non mancano voci contrarie: per esempio, Pierluigi Ciocca (2007, p. 298) non esita ad affermare che «sin dagli anni Novanta il grado medio di concorrenza è diminuito», basandosi sull'osservazione che, nonostante un ristagno della produttività, le imprese italiane hanno realizzato utili elevati, almeno sino al verificarsi della Grande Recessione.

Nell'approfondire in ottica di lungo periodo i possibili legami tra concorrenza e crescita nel caso di sviluppo italiano, ci siamo posti una domanda preliminare: che cosa dicono la teoria e la storia economica circa il legame tra concorrenza e crescita? Ci siamo poi chiesti se l'interagire tra cultura e istituzioni abbia generato, nel tempo, un ambiente poco ricettivo dei valori e dei comportamenti competitivi, e abbiamo analizzato, sul piano empirico, l'andamento nel lungo periodo del grado di concorrenza del nostro sistema economico, sia nell'aggregato sia nei suoi singoli settori. Per fare questo sono stati utilizzati diversi indicatori quali il mark-up, l'inserimento nei mercati

internazionali, l'andamento dei prezzi relativi, la concentrazione produttiva, gli extraprofitti. Sono stati, infine, studiati aspetti rilevanti dell'evoluzione dei rapporti tra concorrenza, istituzioni (formali e informali) e politiche economiche.

1. *Concorrenza e crescita: teoria e storia*

C'è una larga coincidenza di opinioni tra gli economisti circa gli «effetti allocativi statici» della concorrenza: essa riduce le rendite, a beneficio dei consumatori. Gli esiti «dinamici» di mercati concorrenziali sulla crescita economica e sull'occupazione sono più controversi. È sempre vero che la deregolazione dei mercati massimizza la crescita aggregata dell'economia? Se si assume che lo sviluppo dipenda in larga misura dall'innovazione, l'ambiguità della teoria è stata tradizionalmente sintetizzata nella contrapposizione tra le visioni schumpeteriana e hicksiana. Secondo la prima, mercati non troppo concorrenziali generano l'aspettativa di una rendita per l'innovatore e pertanto costituiscono l'ambiente più adatto a favorire la crescita (Schumpeter 1943). Il favore con cui è vista da molti la legislazione sui brevetti deriva da questo assunto. Nella visione hicksiana, al contrario, la concorrenza obbliga a intraprendere la via dell'innovazione quei manager che altrimenti preferirebbero una «vita tranquilla» (Hicks 1935).

L'antica ambiguità della teoria circa gli effetti della concorrenza sulla crescita economica continua nelle ricerche recenti. Abbandonando le stringenti ipotesi statiche dell'equilibrio concorrenziale neoclassico, in un contesto dinamico il paradigma di riferimento diviene quello della concorrenza monopolistica con differenziazione dei prodotti.

Andrea Brandolini ed Emanuela Ciapanna, nel capitolo 2, tracciano un quadro del dibattito in argomento. Un primo insieme di modelli, da quello di Hotelling (1929) a quelli più recenti di crescita endogena (ad esempio Romer 1990) giungevano alla conclusione univoca dell'esistenza di una relazione negativa tra concorrenza e crescita. Una più intensa concorrenza in un dato mercato dei prodotti riduce le rendite delle imprese che in esso operano e, pertanto, scoraggerebbe l'insediamento di nuove imprese che sono, in questi modelli, gli artefici dell'innovazione.

Un secondo insieme di modelli parte da una diversa ipotesi. Assume, più realisticamente, che le imprese abbiano costi di produzione diversi e quindi diversi gradi di efficienza (Aghion, Schankerman 2004). In questo caso, un aumento della concorrenza, con riduzione dei costi di transazione, da un lato favorisce l'ingresso nel mercato di imprese più efficienti, d'altro lato stimola quelle già presenti sul mercato ad accrescere la propria efficienza, riducendo i costi.

Mentre la letteratura teorica non ha definitivamente risolto il dibattito tra il filone schumpeteriano che vede nella concorrenza un potenziale freno allo sviluppo e quello hicksiano che ne sottolinea gli effetti positivi sulla crescita, la grande maggioranza dei risultati empirici trova una relazione positiva tra grado di concorrenza e crescita dell'economia. Se i primi risultati (ad esempio Scherer 1965) erano poco robusti a causa dell'inadeguatezza dei dati a disposizione, nell'ultimo ventennio l'abbondanza di microdati e la capacità di calcolo degli elaboratori hanno reso possibili analisi empiriche affidabili. Così, Nickell (1996) trova che la deregolazione del mercato dei prodotti ha un effetto positivo sulla crescita della produttività totale dei fattori della produzione (capitale e lavoro). Lo studio è importante ai nostri fini. Nickell, nel concludere che il potere di mercato delle imprese è correlato negativamente alla crescita della produttività, sottolinea come l'azione della concorrenza vada intesa non tanto come stimolo all'aumento dell'efficienza della singola impresa, quanto alla possibilità «che più fiori sboccino e che solo i migliori sopravvivano». Si tratterebbe, dunque, di un effetto darwiniano. Blundell, Griffith e Van Reenen (1999) trovano che, considerando il complesso di un settore industriale, la concorrenza stimola l'innovazione, anche se all'interno dello stesso settore sono le imprese di maggiori dimensioni e dotate di un qualche potere di mercato a innovare più delle altre. L'apparente paradosso si spiega con l'incentivo all'innovazione per le imprese maggiori, operanti in settori nei quali la concorrenza rende facile l'ingresso: innovano proprio per impedire l'arrivo di nuovi concorrenti.

L'incoerenza tra i risultati non univoci che emergono dalla teoria e quelli, più nettamente a favore della concorrenza (e quindi della deregolazione), che emergono dall'analisi empirica, sembra essere superata da Aghion *et al.* (2005). Secondo questi autori, l'incentivo a innovare dipende dalla differenza tra le rendite pre- e post-innovazione: la concorrenza, riducendo le rendite pre-innovazione, aumenta il guadagno relativo atteso dall'introduzione di un'innovazione, favorendo la crescita nelle imprese che competono palmo a palmo in condizioni vicine alla frontiera tecnologica, mentre riduce gli incentivi a innovare per le imprese più lontane da tale frontiera.

La relazione di lungo andare tra concorrenza e crescita è oggetto di intensi dibattiti anche tra gli storici economici. Una delle più importanti controversie riguarda il ruolo delle gilde (corporazioni di arti e mestieri) nel favorire (o ritardare) l'emergere di una moderna economia industriale e mercantile. Negli ultimi anni, dopo il rilancio degli studi sulla relazione tra istituzioni e sviluppo, gli studi sulle gilde hanno avuto una nuova fioritura. A grandi linee si può dire che si siano formati due grandi filoni interpretativi circa il ruolo delle corporazioni nel promuovere lo sviluppo.

Un primo filone di ricerca – rappresentato e illustrato da Elio Cerrito al capitolo 3 – giunge alla conclusione che, in un mondo come quello medievale, connotato da elevato costo e forte asimmetria delle informazioni, le organizzazioni di arti e mestieri garantivano la qualità dei prodotti applicando precise regole per la produzione delle merci (Epstein 2008), e che la reputazione della corporazione (e della città nella quale operava) era un bene pubblico che la collettività produceva più efficientemente del singolo. In un mondo caratterizzato da istituzioni inefficienti e frammentate che non garantivano un'adeguata protezione dei diritti di proprietà, soprattutto per quanto riguarda la certezza dell'esecuzione dei contratti, i rapporti tra principale e agente erano inefficienti. Le corporazioni risolvevano in parte questo problema facendo rispettare i contratti stipulati dai propri membri, all'interno e all'esterno della corporazione stessa, per proteggere la reputazione collettiva come bene comune. La forza della corporazione nel fare rispettare i contratti stipulati dai singoli membri derivava anche dalla minaccia credibile di espellere chi non avesse onorato gli impegni sottoscritti. Questo filone di ricerca ritiene che i vantaggi superassero gli svantaggi derivanti dai limiti imposti alla concorrenza: restrizioni all'ingresso nelle organizzazioni di arti e mestieri e fissazione dei prezzi di ven-

dita; pratica – quest'ultima – che peraltro pare non fosse molto diffusa.

Una seconda corrente storiografica sostiene una tesi diametralmente opposta: le corporazioni erano strumenti allocativi del reddito e del potere. Secondo Sheilagh Ogilvie (2011; 2014), «Nell'Europa medievale e moderna, le gilde costituivano un efficace meccanismo istituzionale mediante il quale due potenti gruppi sociali, i membri delle corporazioni e le élite politiche, erano messi in grado di collaborare per conquistare una fetta più larga della torta economica da redistribuire a proprio favore a spese del resto dell'economia» (Ogilvie 2014, p. 170). Tanto è vero che solo una piccola minoranza della popolazione faceva parte delle corporazioni: «nelle eccezionali città inglesi e olandesi dal 30 al 50 per cento, nella Venezia medievale dal 5 al 10 per cento, nelle altre città italiane dal 2 al 3 per cento» (*ibid.*).

Nonostante la loro posizione minoritaria nella società, sostiene Ogilvie, le corporazioni di arti e mestieri sopravvissero a lungo. Nelle aree più dinamiche dell'Europa nord-occidentale, Inghilterra e Paesi Bassi, «le corporazioni declinarono cedendo il passo alla proliferazione di imprenditori che non appartenevano ad alcuna associazione formale». Il processo accelerò anche grazie allo spostamento di attività produttive nella campagna, dove le città non potevano imporre le proprie regole (ivi, p. 171). Nelle aree meno sviluppate dell'Europa orientale e meridionale le cose andarono diversamente: le gilde mantennero la propria influenza sino a tutto il XVIII secolo; vennero sciolte in Francia dalla rivoluzione e forzosamente abolite nei paesi conquistati dalle armate rivoluzionarie, tra i quali l'Italia. Una così lunga sopravvivenza, che a nostro avviso va assai oltre il tempo nel quale avevano conservato la capacità di mitigare i fallimenti del mercato, indica che non si era invece esaurita la loro capacità di: a) distribuire risorse a favore di influenti gruppi di interesse, le élite estrattive di cui parlano Acemoglu e Robinson (2012); b) offrire al singolo individuo quella protezione che lo Stato moderno, nonostante le sue pretese di universalità, non era in grado di garantire.

Che cosa successe alla relazione tra concorrenza e crescita dopo la rivoluzione industriale, con l'avvio di quello che Kuznets chiamò «sviluppo economico moderno»? Ancora una volta non sorprende di trovarsi di fronte a opinioni divergenti. Crafts

(2012, p. 18), analizzando il declino dell'economia britannica, non ha dubbi: «Benché la teoria sia ambigua, l'evidenza empirica è chiara: esiste una relazione positiva tra concorrenza e crescita della produttività». Kevin O'Rourke (cfr. *infra*, cap. 4) è più cauto: gli pare che la non univocità della teoria trovi conferma nella storia economica. Concorda con Rodrik (2005), secondo il quale «esiste un grado di concorrenza adeguato a garantire l'efficienza allocativa ma anche la possibilità di ottenere rendite per stimolare l'innovazione». In ultima analisi l'equilibrio tra efficienza allocativa e rendita a sostegno dell'innovazione è stato trovato di tempo in tempo in funzione della tecnologia prevalente, della struttura dei mercati internazionali, della fase dello sviluppo economico. Non è detto, tuttavia, che le soluzioni adottate siano sempre le più efficienti: poiché le politiche di regolazione dei mercati hanno un forte impatto sulla distribuzione del reddito, l'equilibrio tra efficienza allocativa e sostegno all'innovazione storicamente realizzato nelle varie fasi dello sviluppo è dipeso in buona misura dalla forza relativa degli interessi coinvolti.

O'Rourke ricorda casi rilevanti nei quali istituzioni a sostegno della rendita avrebbero favorito lo sviluppo economico. Le grandi compagnie commerciali (in particolare quella inglese delle Indie Orientali) richiedevano investimenti ingenti, anche di carattere militare, per la protezione delle navi e dei porti di transito e scambio. In assenza della certezza di un monopolio commerciale di lunga durata, sarebbe stato difficile raccogliere i capitali privati necessari all'impresa.

Il caso forse più importante e controverso in letteratura è quello della diversa struttura del mercato dei prodotti delle economie inglese e tedesca nel XIX secolo. La prima, caratterizzata da un elevato grado di concorrenza, realizzò, nella seconda metà del secolo, tassi di crescita della produzione (e probabilmente della produttività) inferiori a quelli della Germania, patria di cartelli e di altre forme, occulte o palesi, di coalizione tra produttori. O'Rourke si sofferma in particolare sui cartelli nei settori metallurgico e minerario, legati, secondo la tesi di Webb (1980) e altri studiosi, al protezionismo industriale (i primi non sarebbero stati possibili senza il secondo). Diversi studi dimostrano che i cartelli metallurgici favorirono la produttività del settore, che crebbe in Germania più rapidamente che in Inghilterra, dove l'ingres-

so in quell'industria era assai più libero. Ovviamente, la questione cruciale che si pone nell'analisi di questo come di altri settori è se l'aumento di produzione e produttività settoriale realizzato al riparo dalla concorrenza si sia diffuso a tutta l'economia o sia andato invece a scapito di altri settori produttivi, costretti a pagare, ad esempio, prezzi più elevati per beni intermedi necessari alle proprie produzioni. Nel caso tedesco, la questione fu affrontata, tra gli altri, durante la Seconda guerra mondiale da Alexander Gerschenkron (1943), che analizzò il «patto scellerato» tra segala e acciaio siglato negli anni Settanta dell'Ottocento tra gli *Junker*, produttori di cereali, e i grandi conglomerati metallurgici per la protezione dei rispettivi settori (cfr. anche O'Rourke 2000). Gerschenkron osserva che la restrizione della concorrenza nella cerealicoltura e nella metallurgia danneggiò i promettenti e dinamici settori «a valle» (allevamento di suini e meccanica) accrescendo i prezzi dei loro principali input. Aggiunge, argomento rilevantissimo nel 1943 ma solo tangenziale alla nostra discussione, che la restrizione protezionistica della concorrenza spostò la distribuzione del reddito a favore degli *Junker* e dei magnati carbosiderurgici, indebolendo la democrazia tedesca e favorendo infine la nascita del Terzo Reich. Studi recenti sono più cauti in proposito. Allen (1979) ritiene che gli eccessivi profitti abbiano danneggiato la competitività dell'industria tedesca sino alla fine degli anni Sessanta dell'Ottocento ma non nei decenni successivi. Broadberry (1997) mostra che la produttività totale dei fattori per l'intera economia tedesca crebbe più rapidamente di quella inglese dopo gli anni Novanta, cioè nel periodo di massima intensità della cartellizzazione. Va detto, tuttavia, che gli storici economici hanno evidenziato numerosi altri fattori, diversi da un supposto eccessivo grado di concorrenza, per spiegare i risultati relativamente modesti realizzati dall'economia britannica nell'era tardo vittoriana.

O'Rourke stesso osserva che la forte concorrenza sui mercati internazionali tipica della «prima globalizzazione» potrebbe avere in parte sostituito l'effetto di stimolo all'innovazione che mancava all'industria tedesca (e statunitense) a causa di un mercato interno più che altrove dominato da cartelli e accordi tra imprese. Mette, soprattutto, in guardia dall'estendere conclusioni derivanti dal caso tedesco di fine Ottocento ad altri paesi e periodi. È, questo, un contributo importante della storia economica alla comprensione della realtà: ciò che funziona in taluni contesti può non funzionare in altri ed è bene essere cauti nel trarre ricette universali di politica economica dal caso di un dato paese in un determinato periodo. Per restare all'acciaio, O'Rourke osserva che, dopo gli anni Ottanta del Novecento, il settore è stato dominato da piccole imprese operanti con forni elettrici, per le quali la concorrenza è stata probabilmente fonte di innovazione e riduzione di costi.

2. *Cultura e istituzioni*

Nelle pagine iniziali dei *Promessi Sposi*, dopo l'incontro di don Abbondio con i bravi, Alessandro Manzoni spiega al lettore la scelta del pover'uomo di farsi prete. «Non nobile, non ricco», egli era arrivato a quella decisione per non essere «un vaso di terra cotta, costretto a viaggiar in compagnia di molti vasi di ferro». Un tipico esempio di arroccamento difensivo all'interno di un «corpo» forte e rispettato. Manzoni fa capire molto bene che quell'irresistibile spinta a congregarsi in corpi, classi, fazioni, con lo scopo di proteggersi in un mondo violento e senza legge, non era finita con il Seicento.

La fatica con la quale si fa strada in Italia l'uso stesso della parola «concorrenza» con significato positivo emerge dal numero di volte in cui essa appare sulla prima pagina del quotidiano «La Stampa» dagli anni Settanta dell'Ottocento all'inizio del nostro secolo: lo vediamo nel capitolo 5 di Alfredo Gigliobianco e Cristina Giorgiantonio, dedicato alla cultura della concorrenza. Sino alla Grande Crisi degli anni Trenta, la parola concorrenza appare con una certa frequenza – in media circa una volta a settimana, anche se con forti oscillazioni – ma la connotazione è quasi sempre negativa. Nel dopoguerra si parla meno di concorrenza ma, negli anni Settanta, essa comincia ad assumere un tono positivo. Questa dinamica si rovescia nel decennio successivo ma poi riprende, non a caso in concomitanza all'approvazione della legislazione antitrust. Insomma, per circa 120 anni dal momento della sua fondazione, uno dei principali quotidiani italiani, espressione della borghesia imprenditoriale del Nord-Ovest,

sembra aver guardato quantomeno con diffidenza al fenomeno concorrenziale. Torna, dunque, la domanda sul perché di questo atteggiamento intellettuale che si riflette, come documentano anche vari capitoli di questo libro, in una vasta gamma di comportamenti quotidiani.

Gigliobianco e Giorgiantonio raccontano un'«alta» cultura italiana che ebbe per secoli, da Dante a Leopardi e oltre, tra i suoi sommi valori quell'«armonia» che, almeno entro le mura cittadine, le stesse corporazioni ambivano a creare. Dalla seconda metà dell'Ottocento, è la maggioranza stessa degli economisti a valutare negativamente i processi concorrenziali o, quantomeno, ad avvolgerli in un gran numero di *caveat*. Anche la pattuglia dei liberisti – minoritaria ma agguerrita e prestigiosa – che combatté con rigore e perse onorevolmente la battaglia contro la protezione doganale, fu meno decisa nella lotta contro i cartelli, assumendo quella che sarà la posizione di Chicago e cioè che essi erano «naturalmente» destinati a sciogliersi, mentre una legislazione in merito sarebbe stata, questa sì, un'indebita interferenza dello Stato nel libero gioco del mercato. In questo clima culturale, sarebbe stato difficile a cavallo tra Otto e Novecento che il Parlamento italiano approvasse qualcosa di simile alle norme antitrust varate dal Congresso statunitense nel 1890 (il cosiddetto Sherman Act).

Nemmeno la tradizione giuridica che della cultura diffusa è interprete e, talvolta, guida, favorì il varo di una legislazione antimonopolio. Il diritto romano prevedeva il *crimen monopolii* che rimase fino al XIX secolo nelle legislazioni europee, che in vario modo sanzionavano artifici intesi a ottenere prezzi eccedenti il «giusto». La definizione del prezzo naturale o giusto fu, come si sa, oggetto di innumerevoli dibattiti che non hanno risolto univocamente né la teoria né la definizione operativa del concetto. Malgrado ciò, restò nella legislazione e nella giurisprudenza sino al XVIII secolo l'idea che si dovessero infliggere sanzioni a chi operasse per trasferire in modo *unfair* risorse dalla generalità dei consumatori a un piccolo gruppo di operatori. Ma accanto a questa idea, destinata a cadere sotto i colpi della nuova economia politica e anzi proprio di Adam Smith, la *common law* impianta, a partire dal XVI secolo, la dottrina del *restraint of trade* che circoscrive entro limiti «ragionevoli» (che il giudice dovrà valutare) contratti che implichino la promessa da parte di uno dei contraenti di limitare la propria attività per non danneggiare l'altro contraente. L'ampliamento di questo concetto sino a includere, in generale, atti che limitino l'altrui libertà d'impresa prepara, culturalmente e tecnicamente, la prima legislazione antitrust statunitense. Sotto il profilo del *restraint of trade*, l'Italia restò molto indietro: solo il codice civile del 1942 affrontò un tema che in Inghilterra era stato affrontato tre secoli prima.

La questione del monopolio di Stato o sovrano fu affrontata dal Parlamento inglese nel 1624. La concessione di privative o monopoli aveva per il sovrano anzitutto una valenza fiscale: nella tensione con i rappresentanti del popolo, che avevano avocato al Parlamento il potere impositivo, la vendita di benefici di vario genere, ma soprattutto commerciali, restava per il re l'unico strumento rapido per acquisire direttamente risorse, tanto che anche quando il monopolio sovrano venne abolito, nel 1624, con lo Statute of Monopolies, si trovarono scappatoie per mantenerlo in vita o, semplicemente, il re sfidò il Parlamento su questo terreno. Ma proprio in questa battaglia così contrastata si affinarono gli strumenti intellettuali dell'antimonopolismo (impatto del monopolio sui prezzi e sulla qualità dei beni), che avrebbero poi fertilizzato il terreno per lo Sherman Act.

Più in generale, si osserva che nel mondo anglosassone le molteplici radici dell'antimonopolismo (diritto romano; *restraint of trade*; divieto di monopolio pubblico derivante dal conflitto fra sovrano e Parlamento) danno al concetto di concorrenza una forte capacità espansiva all'interno della cultura, mentre ciò non avvenne in Italia dove il conflitto fra sovrano e Parlamento fu praticamente assente e il *restraint of trade*, complice un mercato asfittico, quasi sconosciuto.

In Italia il *crimen monopolii*, ancora presente nel codice penale del Regno di Sardegna, fu abolito dal codice Zanardelli del 1889: per alcuni decenni l'ordinamento rimase privo di riferimenti al tema. La *ratio* stessa di una tutela della concorrenza evolve lentamente da semplice tutela di un diritto individuale, da proteggere anche contro eventuali «eccessi» della concorrenza stessa, alla finalità generale di tutela del consumatore e di promozione dello sviluppo economico. Negli anni Trenta la tutela della concorrenza, sotto forma di contrasto alla concorrenza sleale, era ancora confinata a mezzo di «tutela degli interessi esisten-

ti e degli imprenditori già operanti e organizzati». Il codice civile del 1942 non si discosta da questa impostazione, né lo fa la Costituzione del 1948, più orientata a indicare i limiti dell'iniziativa privata che a provvederla di sostegni. Gigliobianco e Giorgiantonio fanno un'analisi delle sentenze della Corte Costituzionale, che solo nel 1982 approda a una visione di concorrenza intesa anche come «protezione della collettività, in quanto l'esistenza di una pluralità di imprenditori, in concorrenza tra loro, giova a migliorare la qualità dei prodotti e a contenerne i prezzi»[1]. Solo nel 1990, grazie a un forte stimolo dell'Unione Europea, l'Italia adottò una propria legge organica in materia di tutela della concorrenza. Ma a oltre vent'anni di distanza da quella legge, la Corte Costituzionale si trova spesso costretta a far cadere leggi regionali che frammentano il mercato nazionale e ostacolano la concorrenza.

3. *La concorrenza nella crescita economica italiana*

Se la cultura italiana, a vari livelli, è stata quantomeno tiepida nel riconoscere alla concorrenza un valore sociale o addirittura un bene pubblico da tutelare e se questa tepidezza si è riflessa nella legislazione e nella giurisprudenza, qual è stato, concretamente, l'andamento di lungo periodo del livello di concorrenza nell'economia italiana?

Gli economisti hanno trovato un modo in teoria semplice di definire la concorrenza perfetta: essa esiste quando i mercati sono in equilibrio con prezzi uguali ai costi marginali. In assenza di questa condizione, quasi mai concretamente realizzata, si dice che le imprese godono di un potere di mercato. Misure di questo potere sono utilizzate da Claire Giordano e Francesco Zollino, nel capitolo 6, per stimare come sia variato nel tempo il tenore concorrenziale dell'insieme dell'economia italiana.

Grazie alla disponibilità di nuovi dati di contabilità nazionale (Baffigi 2013; 2015) e degli input di capitale e lavoro nel sistema economico italiano (Broadberry, Giordano, Zollino 2013), frutto

[1] C. Cost. 16 dicembre 1982, n. 223.

di una ricerca condotta in occasione del 150° anniversario dell'Unità d'Italia (Toniolo 2013), Giordano e Zollino hanno ottenuto per la prima volta una serie completa del potere di mercato a livello dell'intera economia italiana dal 1861 ad oggi.

Nell'insieme dell'economia, il potere di mercato dei produttori (approssimato dal mark-up) varia in modo considerevole nel corso dei 150 anni considerati. Al momento dell'Unità e nel successivo trentennio, il mark-up è molto elevato, attorno ai massimi storici. Ciò potrebbe a prima vista stupire vista l'importanza dell'agricoltura nell'economia italiana, settore normalmente ritenuto più concorrenziale di altri, e considerata la scelta liberoscambista operata dal Regno di Sardegna nel 1855 e subito estesa al nuovo Regno d'Italia. Bisogna tuttavia considerare sia l'eredità dell'elevatissima protezione doganale esistente in importanti Stati preunitari sia, soprattutto, la protezione naturale offerta dai «costi commerciali», definiti e stimati da Matteo Gomellini nel capitolo 7. In particolare, gli elevati costi di trasporto proteggevano i produttori non solo dalla concorrenza internazionale ma anche da quella di altre aree entro i confini del nuovo regno. Inoltre, la legislazione preunitaria e gli usi commerciali prevalenti, fondati su un sistema regolatorio-autorizzativo disegnato per favorire chi già operava nel mercato, furono modificati solo lentamente. Tra gli anni Novanta dell'Ottocento e la Prima guerra mondiale, il potere di mercato delle imprese si dimezza rispetto agli elevati valori postunitari presumibilmente a causa: a) del completamento della rete ferroviaria, anche nei rami secondari, sottolineato da Fenoaltea (2006); b) della riduzione dei dazi di importazione derivante dalla firma di trattati commerciali contenenti la clausola della nazione più favorita; c) della minore incidenza dei dazi sul valore delle merci (erano pagati sulla quantità, non sul valore della merce importata). Contribuì forse anche una legislazione commerciale che nel nuovo codice del 1882 attenuava un po' la presa regolamentare delle pubbliche amministrazioni sull'attività delle imprese.

Il potere di mercato del complesso delle imprese italiane cresce nel periodo fascista, senza tuttavia raggiungere i livelli dei primi decenni postunitari. La serie però non è sufficientemente lunga da consentire di verificare l'ipotesi (Toniolo 1980) di una cesura nel 1925 tra un quinquennio di rapida crescita sorretta

da una buona dinamica concorrenziale (soprattutto nei settori a elevata intensità di lavoro orientati all'esportazione) e i tre quinquenni successivi nei quali dapprima la politica tariffaria, poi una pervasiva regolazione, che condusse fino alla proclamazione ufficiale di un sistema autarchico, erano esplicitamente intese a favorire i produttori nei settori a elevata intensità di capitale orientati al mercato interno (metallurgia, grande meccanica, chimica di base).

Durante l'«età dell'oro» postbellica (1950-1973) la rapida crescita del prodotto interno lordo si svolge in un quadro complessivo caratterizzato da elevati mark-up, un risultato che si ottiene anche utilizzando modelli di stima diversi da quello Roeger (1995). Potrebbe sorprendere, se confermata da ulteriori ricerche, la scarsa concorrenzialità del sistema economico italiano negli anni del massimo sviluppo realizzato lungo l'intero corso della sua storia, anni, tra l'altro, caratterizzati da una progressiva apertura al commercio internazionale. Ma torneremo sulla questione nelle pagine finali.

Per il periodo 1970-2007 esistono dati di produzione settoriale e del mercato del lavoro che sono sfruttati da Giordano e Zollino per ottenere stime disaggregate del mark-up per 26 settori con un metodo che consente anche di incorporare l'ipotesi realistica di concorrenza imperfetta sul mercato del lavoro (e quindi di valutare e separare le rendite appropriate dall'impresa da quelle appropriate dai lavoratori). Queste stime mostrano un aumento della concorrenzialità complessiva dell'economia italiana negli anni successivi al 1993, cioè dopo l'avvio del mercato unico e l'intensificarsi della concorrenza internazionale.

Dove si formano le posizioni di «rendita» prodotte da una debole pressione concorrenziale? La risposta di Giordano e Zollino non sorprende: per tutto il periodo 1970-2012 la differenza tra prezzo e costo marginale (mark-up) è più elevata nei servizi regolamentati rispetto a tutti gli altri settori. Gli autori notano tuttavia che il divario è particolarmente ampio negli anni Settanta e Ottanta mentre a partire dal decennio successivo la concorrenza nei settori regolamentati aumenta, portando il mark-up in linea con quello dei settori non regolamentati, dove tuttavia la concorrenza si è ridotta, soprattutto nei settori dei servizi alle imprese. Lungo tutto il periodo, tra i macrosettori analizzati, il minor divario tra prezzi e costi marginali si trova nell'industria manifatturiera, maggiormente esposta alla concorrenza internazionale. Sul rapporto tra concorrenza internazionale e interna torneremo sotto.

4. *Concorrenza e crescita in alcuni settori*

Abbiamo visto, dando conto del lavoro di Brandolini e Ciapanna, che gran parte delle ricerche empiriche più recenti e metodologicamente convincenti sul rapporto tra concorrenza e crescita sono state condotte su base di singoli settori, ancorché rilevanti. La disponibilità di dati, per esempio quelli sulle innovazioni, spiega in gran parte questa scelta. Anche la nostra ricerca si è avvalsa di alcune rilevanti analisi settoriali. Il vantaggio di queste ultime è consentire la misura di variabili che non sono disponibili quando si considera l'economia nel suo complesso. Nell'utilizzare i risultati di analisi settoriali, tuttavia, è importante non cadere nella trappola di ritenerli validi per altri settori o per l'intera economia. Succede, come si vedrà, che in alcuni settori il potere di mercato delle imprese si traduca in maggiori investimenti, anche in ricerca e sviluppo, e in un buon tasso di crescita della produzione. Non sappiamo, tuttavia, se la dinamica del settore considerato non vada a scapito di investimenti e crescita in altri settori (come era probabilmente il caso delle gilde industriali medievali se tenevano artificialmente elevati i propri prezzi). Barone e Cingano (2011) mostrano come un elevato potere di mercato nelle imprese «a monte» (fornitrici) freni produttività e crescita dei settori «a valle» (acquirenti). Poiché la manifattura è tipicamente un grande consumatore di servizi (trasporto, finanza, *facility management*, consulenze legali e aziendali, sicurezza, burocrazia e altri), elevate rendite in questi settori si riflettono negativamente sulla crescita della produzione e della produttività del comparto manifatturiero.

Federico Barbiellini Amidei e Matteo Gomellini, nel capitolo 9, studiano le conseguenze di aumenti o riduzioni della concorrenza sui risultati ottenuti da un vasto campione di imprese manifatturiere italiane. La ricerca si basa su un grande numero di bilanci individuali di società per azioni dal 1908 al 1971 censi-

te negli annuari del Credito Italiano, poi dell'Assonime. È, dunque, di notevole interesse empirico. I bilanci servono a stimare tre indicatori indiretti del grado di concorrenza: a) concentrazione delle imprese industriali (complessiva e in 10 sottosettori); b) extraprofitti; c) penetrazione delle importazioni.

Per l'intero settore manifatturiero gli autori osservano un aumento della concorrenza negli anni immediatamente precedenti la Prima guerra mondiale, una diminuzione nel periodo fascista e una nuova spinta concorrenziale negli anni Cinquanta e Sessanta, durante i quali il grado medio di concentrazione si dimezza rispetto all'anteguerra. I risultati per i primi due periodi sono coerenti con quelli ottenuti da Giordano e Zollino, per l'intero sistema economico, con dati e metodologia diversi. Nel secondo dopoguerra, i mark-up stimati da Giordano e Zollino rimangono elevati. Le rendite probabilmente si formavano soprattutto nel settore dei servizi, naturalmente protetto dalla concorrenza internazionale e fortemente regolato all'interno. È questo un punto importante sul quale ritorneremo.

Gli andamenti settoriali della concentrazione seguono, forse con l'eccezione della gomma tra le due guerre mondiali, l'evoluzione media del grado di concentrazione rilevato per l'aggregato delle imprese industriali. Come prevedibile, i settori industriali più strettamente oligopolistici evidenziano elevati extraprofitti nelle imprese di maggiori dimensioni.

A complemento dell'analisi generale («aggregata» direbbero gli economisti) dell'andamento e degli effetti della concorrenza sull'economia italiana, sono stati condotti alcuni casi di studio settoriali nella convinzione che le vicende e le politiche settoriali possano aiutare ad arricchire la comprensione del nesso fra concorrenza e sviluppo.

La peculiarità del settore chimico, studiato da Vera Zamagni nel capitolo 10, consiste nel ruolo primario svolto dalle economie di scala (che inducono la crescita dimensionale delle imprese) e dalle economie di diversificazione (che incentivano le imprese a offrire una vasta gamma di prodotti). In tutti i paesi le economie di scala e di diversificazione, oltre che i forti costi di ricerca, hanno dato al settore chimico un carattere marcatamente oligopolistico: le grandi dimensioni sono essenziali per competere sul mercato mondiale. Queste caratteristiche settoriali rendono la concorrenza di prezzo meno importante, come motore di sviluppo, di quanto sia il processo (competitivo) dell'innovazione. Innovazione che, a sua volta, richiede abbondanti margini da investire nella ricerca. In questa cornice generale, comune alle produzioni chimiche di ogni paese, Zamagni inserisce la travagliata vicenda della chimica italiana analizzando sia le politiche pubbliche sia i comportamenti degli imprenditori. Il triste risultato finale, cioè il drastico ridimensionamento del comparto, sembra essere dovuto a errori di imprenditori e a errori di *policy-makers*. Quanto alle politiche, la nostra interpretazione, alla luce del saggio di Zamagni, è che il difetto principale fu questo: le sovvenzioni alle imprese (ai vecchi attori e ai nuovi entranti) vennero distribuite con troppa liberalità, e furono disegnati schemi di incentivo vulnerabili a pratiche elusive, truffaldine. La SIR di Rovelli per esempio, come osserva Zamagni, riuscì a ottenere molti miliardi più di quanto necessario in coerenza con il piano stesso, e quindi a ingolfare il mercato con prodotti che facevano una concorrenza basata sui sussidi, non sull'efficienza o sull'innovazione. L'apparente eccesso di concorrenza fu in realtà una serie di errori di *policy design*.

Nel capitolo 11 Riccardo De Bonis, Giuseppe Marinelli e Francesco Vercelli misurano l'andamento del grado di concorrenza sul mercato bancario, dal 1890 fino ai nostri giorni, usando uno strumento relativamente nuovo, l'indicatore di Boone, che possiede alcuni vantaggi importanti rispetto a indicatori più tradizionali. Dal 1890 agli anni Trenta del Novecento si osserva un aumento della concorrenza nel settore bancario. La legge del 1926, pur introducendo barriere all'entrata, non pare abbia ridotto la competizione tra le banche. Fu piuttosto la legge del 1936 – che rafforzò le barriere all'entrata, segmentò il mercato e diede un elevato potere discrezionale agli organi di supervisione – a permettere un aumento del potere di mercato delle banche già esistenti, protrattosi fino agli anni Sessanta. Fu quella l'epoca che molti autori chiamano della «repressione finanziaria». Dagli anni Settanta in poi gli ostacoli alla concorrenza furono progressivamente eliminati. Va osservato che negli anni di minore concorrenza le autorità perseguirono, fra gli altri, due obiettivi fra loro collegati: la piccola dimensione delle aziende di credito e la frammentazione del mercato (alcuni degli strumenti utilizza-

ti furono: il rigido razionamento nell'apertura di nuovi sportelli; il divieto per le banche di agire al di fuori della propria zona di competenza; il divieto di accettare depositi interbancari). Quale la ragione di tali politiche? Alcuni (Albareto 1999) ritengono fosse la tutela della piccola impresa in campo industriale (e quindi, secondo l'idea allora prevalente, la tutela della concorrenza sul mercato dei beni): le piccole banche erano difese perché si riteneva che fossero le meglio attrezzate per finanziare le piccole imprese. Altri (de Cecco 1968) evidenziano il puro e semplice desiderio di difendere, a fini elettorali, le élite locali che trovavano espressione nelle casse di risparmio e nelle banche popolari. In ogni caso la concorrenza sul mercato del credito non era un obiettivo delle autorità. Queste aderivano all'idea, affermatasi dopo la Prima guerra mondiale, che si dovesse scegliere fra concorrenza e stabilità e che quest'ultima fosse sempre da preferire. Quali conclusioni si possono trarre da questo studio? Riteniamo che le principali siano le seguenti. La stabilità fu raggiunta, ma il contributo della poca concorrenza a questo risultato non è affatto evidente; si può tuttavia facilmente ammettere che gli elevati profitti dell'industria bancaria abbiano costituito cuscinetti sufficienti a sopportare i fallimenti dei creditori. Quanto alla crescita nel trentennio postbellico, non c'è evidenza empirica che sia stata rallentata dalla mancanza di concorrenza nel settore bancario, anche perché gli investimenti furono finanziati dalle imprese soprattutto con il proprio *cash flow* (Gigliobianco, Piluso, Toniolo 1999). Va detto, infine, che la struttura oligopolistica del mercato non ha favorito la ricerca, la diversificazione del prodotto: l'industria bancaria è rimasta nel suo insieme statica, burocratica, indifferente ai bisogni del cliente. Il cambiamento è cominciato quando, negli anni Novanta, si è affacciata la concorrenza di operatori stranieri che per primi hanno introdotto innovazioni quali, per esempio, mutui dotati di flessibilità, successivamente recepite dalle banche nazionali. In precedenza era mancato l'incentivo ad adattare i prodotti alle esigenze della clientela.

Le conclusioni di Eliana Viviano sulla grande distribuzione commerciale, al capitolo 12, sono molto nette: la concorrenza favorisce consumi e occupazione. La liberalizzazione della grande distribuzione (nella misura in cui è stata fatta) ha generato un aumento dell'occupazione complessiva nel settore della distribuzione commerciale. Il nesso fra concorrenza e crescita (a livello settoriale) sarebbe quindi dimostrato. All'interno di tale aumento complessivo, però, si rilevano due tendenze opposte. C'è un calo dell'occupazione dei commercianti autonomi, il salumiere e il fruttivendolo «vecchio stile», che viene più che compensato dall'aumento dei lavoratori dipendenti. Tale aumento interessa sia la grande distribuzione sia i piccoli e medi esercizi. Questo ci suggerisce che la liberalizzazione, consistente principalmente nell'abbattimento delle barriere all'entrata, stimola la crescita della grande distribuzione e al tempo stesso la modernizzazione del settore tradizionale, che evolve verso una dimensione media maggiore (con guadagni di produttività) e verso una più alta quota dei lavoratori dipendenti sul totale degli occupati.

La vicenda del credito e quella della distribuzione mostrano che non sempre la dispersione e la frammentazione della capacità produttiva genera una situazione vicina alla concorrenza perfetta. In primo luogo la frammentazione del mercato in molti sub-mercati locali (dovuta a barriere regolamentari, oppure a costi di trasporto) permette che uno o pochi operatori, anche piccoli, abbiano potere di mercato a livello locale. In secondo luogo, è ben possibile che piccoli produttori in mercati frammentati siano molto bene organizzati, riuscendo ad accordarsi fra loro, spesso attraverso associazioni di categoria, e a difendere, anche per mezzo di azioni di *lobbying*, assetti produttivi che non garantiscono l'efficienza. In questi casi, di solito, ciò che caratterizza la performance delle imprese non è tanto un livello elevato di profitti, bensì un livello elevato di costi. Gli alti prezzi dei prodotti non dipendono da rendite da monopolio, ma da bassa produttività.

5. *Mercati concorrenziali e mercati protetti*

Carlo Cipolla ha saputo dare una veste brillante all'antica consapevolezza che l'Italia, povera di materie prime, è destinata a fondare il proprio benessere sulla loro importazione per trasformarle in manufatti da esportare. Gli scambi e la crescente specializzazione del nostro paese nel settore manifatturiero hanno reso possibile una crescita che sarebbe stata impossibile in un

mercato chiuso. L'apertura agli scambi internazionali ha anche reso più competitiva l'economia italiana, stimolando innovazione e produttività.

Quanto ha contribuito, nelle varie fasi della storia economica italiana, la maggiore o minore apertura ai mercati esteri a stimolare, o attenuare, il tono concorrenziale del mercato italiano? Per cercare di rispondere a questa domanda, nel capitolo 7 Matteo Gomellini costruisce anzitutto un indicatore sintetico degli ostacoli agli scambi internazionali di beni da e verso l'Italia. La misura tradizionale di questi ostacoli è il grado medio di protezione doganale, cioè delle imposte (dazi) pagate per introdurre merci in un paese. Vi sono però altri costi, spesso maggiori, che gli stessi esportatori devono sostenere per vendere in un paese diverso dal loro. Il principale, ovviamente, è il costo di trasporto che dipende dalla distanza e dal peso della merce per unità di valore (il trasporto incide percentualmente più sul prezzo finale del cemento che su quello della seta). Si aggiungono poi costi di informazione, di assicurazione, dell'operare in un contesto istituzionale e regolamentare nonché in una lingua diversi dai propri. Si tratta di costi che configurano quella che viene definita «protezione naturale» delle merci domestiche. I guadagni di PIL derivanti dalla riduzione dei costi complessivi del commercio internazionale sono stati importanti (cap. 7, figg. 7.2 e 7.4). Il primo cinquantennio postunitario ha coinciso con la progressiva integrazione dell'economia mondiale, la prima globalizzazione, durante la quale, nell'area atlantica, i costi di trasporto sono diminuiti in media di circa l'1,5% l'anno. La protezione doganale italiana, che nel 1887 raggiunse un livello piuttosto elevato nel confronto con gli altri paesi europei, fu successivamente moderata da accordi commerciali bilaterali. La diminuzione dei costi di trasporto e di dogana ridusse gli ostacoli al commercio internazionale con l'Italia, soprattutto a partire dagli anni Novanta dell'Ottocento. Aumentò il contributo del commercio internazionale alla crescita dell'economia. La «svolta protezionistica» del 1925 aprì un quarto di secolo nel quale gli ostacoli al commercio derivarono soprattutto dai dazi, dalle limitazioni quantitative all'importazione di un largo numero di prodotti, dal razionamento delle valute estere (i costi di trasporto continuarono invece a scendere, anche se a un ritmo più contenuto rispetto agli anni della «prima globalizzazione»). Il prezzo pagato per queste politiche, misurato in mancata crescita del PIL, fu salato.

La progressiva diminuzione postbellica delle barriere artificiali al commercio ne ridusse i costi, generando contributi alla crescita del PIL che, a partire dagli anni Settanta, superarono i livelli ottenuti all'apice della prima globalizzazione di inizio secolo. Gli stessi fattori crearono condizioni più favorevoli alla vendita all'estero di prodotti italiani. Molti produttori seppero approfittarne e l'Italia divenne uno dei maggiori esportatori mondiali di manufatti.

Ma non tutte le produzioni sono ugualmente esposte agli effetti della concorrenza internazionale: i costi generali del commercio non sono uguali per tutti. Vi sono, in altre parole, settori «naturalmente protetti» dalla concorrenza estera per gli elevati costi che i produttori stranieri devono affrontare nel penetrare mercati altrui. Ciò è particolarmente vero per molti comparti del settore dei servizi. Non si tratta solo di servizi alle persone (né il barbiere né il ristoratore del nostro quartiere devono fare i conti con la concorrenza di colleghi di Soho), ma soprattutto dei grandi servizi a rete (energia, telecomunicazioni, trasporti), della distribuzione commerciale, di buona parte del credito e della finanza. Andrea Baldini e Guido Pellegrini prendono le mosse, nel capitolo 8, dalla letteratura che negli anni Ottanta e Novanta indagava sulle cause strutturali dell'inflazione italiana (ad esempio Visco 1994), constatando che i prezzi al consumo dei settori naturalmente protetti crescevano più rapidamente di quelli dei settori soggetti alla pressione della concorrenza internazionale. I nostri autori cercano una misura indiretta del grado di concorrenza esistente nei settori naturalmente protetti rispetto a quelli aperti al commercio internazionale. Estendono perciò la ricognizione sull'andamento dei prezzi relativi dei beni e dei servizi al periodo 1977-2014. Trovano che i prezzi finali dei servizi sono cresciuti ogni anno dello 0,7% in più rispetto all'indice generale dei prezzi al consumo (senza grandi discontinuità all'interno del periodo) mentre quelli dei beni, anch'essi complessivamente intesi, sono cresciuti dello 0,2% in meno, sempre rispetto all'indice generale. Le ragioni di scambio, per usare il linguaggio degli economisti, si sono costantemente mosse a favore dei servizi: in altre parole, sono servite quantità crescenti di beni per acquistare una unità di

servizi. La crescita dei prezzi relativi è stata particolarmente elevata nei settori più robustamente schermati dalla concorrenza internazionale (assicurazioni, sanità) e in quelli dove maggiore è la concentrazione delle imprese. Inoltre, dalla fine degli anni Novanta del secolo scorso, le tariffe pubbliche – cessato l'intervento pubblico volto a ripianare i deficit delle imprese – non hanno più esercitato il ruolo calmieratore che avevano svolto nei decenni precedenti (il che, a nostro avviso, ha annullato o smorzato gli effetti delle liberalizzazioni sui prezzi). Gli autori si affrettano a precisare che lo spostamento delle ragioni di scambio a favore dei servizi avviene in ogni economia avanzata anche per motivi non riconducibili a un deficit di concorrenza. Si tratta di fenomeni strutturali di lungo periodo riconducibili alle preferenze dei consumatori – la cui domanda addizionale si rivolge in modo crescente ai servizi in un quadro di non perfetta elasticità dell'offerta – e al divario nella crescita della produttività tra il settore manifatturiero e quello terziario. Tra i grandi paesi europei, tuttavia, solo la Francia mostra una dinamica dei prezzi relativi simile a quella italiana; in Germania e Regno Unito il divario nella crescita tra i prezzi dei beni e quelli dei servizi è assai più contenuto.

L'osservazione di una forbice di lungo periodo tra i prezzi dei due macrosettori è compatibile con un'ipotesi di maggiore concorrenzialità nei mercati sottoposti alla disciplina internazionale rispetto a quelli protetti dalla distanza o dalla regolazione, non ne è la prova. Evidenze più robuste del ruolo della concorrenza nel determinare il diverso andamento dei prezzi nei due comparti sono fornite da un test econometrico della velocità e ampiezza della reazione dei prezzi al consumo dei beni e dei servizi a shock esogeni positivi e negativi creati da variazioni dei costi energetici. Trattandosi di variazioni di breve periodo, è ragionevole assumere che esse non dipendano da cause strutturali. Il risultato evidenzia un'asimmetria nella risposta dei prezzi dei servizi a variazioni dei costi energetici: si adeguano rapidamente verso l'alto al loro aumento, mentre sono assai vischiosi nell'aggiustamento opposto quando quei costi diminuiscono. La stessa asimmetria non si ritrova nei settori dei beni non alimentari. Si evidenzia nei due casi una diversa flessibilità dei prezzi a variazioni dei costi, compatibile con l'assunto di un diverso regime concorrenziale nei due mercati.

6. *Politiche economiche e concorrenza*

Cultura e istituzioni sospettose della concorrenza hanno creato, in Italia, un clima favorevole a comportamenti collusivi e all'adozione di politiche di protezione dei produttori già presenti sul mercato. Accordi informali tra imprese (i «cartelli») per sostenere i prezzi ed evitare l'ingresso di concorrenti si sono rafforzati sino al punto da essere sanzionati dalla legge. Se ne occupano Franco Amatori e Daniela Felisini nel capitolo 13. Sin dalla fine del XIX secolo, non solo in Italia, i cartelli sono stati lo strumento principe per «coordinare» le strategie tra diverse imprese. Sono stati non di rado informalmente incoraggiati e infine legalizzati dal potere politico. Fu soprattutto il rallentamento della crescita della domanda aggregata seguito alla crisi del 1907 a stimolare accordi per il sostegno dei prezzi, soprattutto, ma non solo, nei settori siderurgico, cotoniero e saccarifero. Il caso di quest'ultimo settore è emblematico. L'Unione Italiana Zuccheri si incaricò di «unificare i prezzi su tutto il territorio nazionale e sostener[li]...ricorrendo anche, in caso di necessità, alla riduzione della produzione», tra l'altro in un momento in cui una convenzione siglata a Bruxelles nel 1902 prevedeva una progressiva diminuzione della protezione doganale per rendere maggiormente concorrenziale il settore. Grazie alla bassa elasticità di prezzo della domanda di zucchero, fu possibile ai produttori italiani aumentare considerevolmente la produzione pur mantenendo i prezzi di vendita al consumo a un livello quasi doppio rispetto alla media europea, complice anche il fisco con un'elevata imposizione doganale e di fabbricazione (nel complesso, secondo Amatori e Felisini, il solo settore saccarifero contribuiva a circa il 5% del totale delle entrate erariali). Analogamente, l'Istituto Cotoniero Italiano promosse accordi per il sostegno dei prezzi di fronte a un'evidente crisi di sovrapproduzione.

Amatori e Felisini considerano, accanto ai costi, anche i vantaggi dei cartelli, che avrebbero in taluni casi svolto funzioni utili di coordinamento degli investimenti e promozione dell'innovazione (la *contractual cooperation* chandleriana). Occorre dire, però, che fra i casi esaminati dagli autori quelli che puntano alla funzione «estrattiva» dei cartelli (trasferimento di risorse dal complesso dell'economia agli imprenditori e ai lavorato-

ri dei settori cartellizzati) sono assai più numerosi di quelli che puntano alla loro funzione progressiva (aumento della produttività o dell'innovazione a favore di tutta l'economia). A proposito dell'industria siderurgica rilevano, per esempio, come i cartelli abbiano disincentivato l'innovazione e lo scambio tecnologico.

La persistenza degli accordi di prezzo tra le imprese dopo la Seconda guerra mondiale è riconducibile al dibattito sulla discontinuità o continuità delle istituzioni repubblicane, formali e informali, rispetto a quelle prebelliche, sul quale non è possibile tornare qui (Boltho 2001). Va rilevato, tuttavia, che per gli anni 1950-1970 i risultati di Barbiellini Amidei e Gomellini non concordano con quelli di Amatori e Felisini (contrariamente a quanto avviene per gli anni prebellici): indicano infatti una progressiva diminuzione della capacità delle intese di incidere sul tenore concorrenziale complessivo del settore industriale. Si possono formulare tre ipotesi per riconciliare la forte crescita della produzione industriale negli anni Cinquanta e Sessanta con l'esistenza, in quegli stessi anni, di un gran numero di cartelli: 1) ci fu crescita nonostante i cartelli (se essi non ci fossero stati, la crescita sarebbe stata maggiore); 2) ci fu crescita perché i cartelli svolsero una funzione positiva, per esempio ai fini dell'innovazione (ma questo non sembra emergere dai casi esaminati nel capitolo 13); 3) ci fu crescita perché i cartelli furono instabili, inefficaci. Queste tre spiegazioni non si escludono a vicenda: la tassonomia fornita dagli autori mostra che possono essere esistiti, fianco a fianco, cartelli «ciclici», creati con l'intento di superare una fase di depressione della domanda e aventi scarso impatto sulla crescita di lungo periodo, e altri (come quello dell'industria dei fertilizzanti) a carattere eminentemente estrattivo, le cui possibili ricadute positive (come per esempio il reinvestimento degli utili nella ricerca in settori limitrofi) sembrano improbabili, e comunque tutte da dimostrare.

Con il suo «racconto di economia politica» (cfr. *infra*, cap. 14), Filippo Cavazzuti narra un'altra storia di radicata preferenza sociale per la collusione, nei casi migliori per la cooperazione, piuttosto che per la concorrenza competitiva. La storia prende le mosse dall'immediato dopoguerra – alcune pagine sono dedicate alle discussioni nell'Assemblea Costituente – quando si cominciò a porre la questione di come superare l'autarchia ereditata dagli

anni Trenta e dalla guerra. Basandosi soprattutto sull'esame degli atti parlamentari, Cavazzuti documenta come in parallelo alla progressiva riduzione delle barriere protettive nei confronti degli altri paesi prese forza – manifestandosi con virulenza – la tendenza italiana al «protezionismo interno». Fu probabilmente Guido Carli (1993, pp. 5-6) il primo a usare questa locuzione per indicare quell'insieme di misure di sostegno all'industria nazionale che si sono gradualmente sostituite al protezionismo esterno, a mano a mano che questo diveniva impraticabile, soprattutto dopo l'avvio del Mercato comune. Un protezionismo che, come Proteo, ha assunto varie e talvolta inattese forme: dai sussidi a fondo perduto al credito agevolato, dagli accordi di cartello ai monopoli pubblici, dai salvataggi industriali all'opacità dei bilanci, dai sindacati alle holding e sub-holding per il controllo delle imprese con poco impiego di capitale.

La pratica pervasiva e spesso opaca del credito agevolato fu uno degli architravi a sostegno del «protezionismo interno». Il carattere permanente delle agevolazioni creditizie a favore delle piccole e medie imprese finì, secondo Cavazzuti, per trasformarne la natura. Concepite come misure temporanee per favorire il progressivo aumento delle dimensioni delle imprese neutralizzando il gap informativo che impediva loro l'accesso al credito, le agevolazioni ottennero il risultato esattamente opposto: la piccola dimensione fu mantenuta dagli imprenditori proprio per rimanere all'interno del perimetro delle sempre rinnovate agevolazioni. Il nanismo dell'industria italiana, che molti analisti ritengono essere una causa, e fra le maggiori, dei suoi problemi di competitività, non si perpetuò malgrado le agevolazioni creditizie ma a causa di esse. Questa dinamica perversa operò anche nel caso di altre politiche protezionistiche interne: intese a rafforzare le imprese, finirono spesso per indebolirle. Cavazzuti conclude che proprio l'abitudine alla protezione, incoraggiata e alimentata dalla disponibilità dei partiti politici, che a propria volta recepivano un diffuso consenso sociale, costituisce il tallone d'Achille della nostra industria. Quella stessa abitudine alla protezione concorse a determinare lo scarso successo delle politiche di apertura al mercato attuate dagli anni Novanta in poi.

Michele Grillo, nel capitolo 15, parte dalla considerazione che alla fine degli anni Ottanta del Novecento l'economia italia-

na, alla ricerca di nuovi vantaggi comparati per rispondere alle sfide poste dalla globalizzazione, non poteva più fare affidamento sugli elementi che l'avevano assistita, seppure con rendimenti decrescenti, nel precedente quarantennio: lo sfruttamento delle conoscenze tecnologiche disponibili, le differenze di produttività fra agricoltura in declino e industria in crescita, una manodopera relativamente abbondante. Le risorse «da investire in attività innovative e rischiose» dovevano venire da una maggiore produttività dei settori industriale e dei servizi ottenuta attraverso ricerca e innovazione autoctone. Ciò richiedeva di rafforzare la concorrenza anche nei mercati interni, per creare un clima più favorevole all'assunzione del rischio connesso alla sperimentazione e all'adozione di nuove tecniche e modelli organizzativi.

Pur non disconoscendo l'importanza della spinta europea, Grillo sottolinea come l'introduzione della legislazione antitrust rispondesse a un'esigenza dell'economia italiana di adeguare la propria struttura produttiva a un mondo in rapido cambiamento tecnologico e geopolitico. La medesima tesi è sostenuta nella prima storia dell'antitrust italiano a opera di Pera e Cecchini (2015), che sottolineano tra l'altro l'esaurirsi negli anni Ottanta della spinta propulsiva del «modello italiano di economia mista»: «Fattori interni hanno contribuito in maniera determinante a riaccendere l'interesse per l'introduzione della normativa sulla concorrenza e a darle uno specifico orientamento alla liberalizzazione dell'economia, primo fra tutti l'esito disastroso dell'esperienza dell'industria pubblica italiana» (ivi, p. 46).

Se queste erano le intenzioni, perché, nonostante un notevole sforzo riformatore, l'economia italiana crebbe, tra il 1992 e il 2007, assai meno di quella degli altri paesi avanzati? A queste domande Grillo offre una risposta originale.

Secondo il disegno dei suoi fautori, la concorrenza avrebbe dovuto rendere più flessibile l'impiego dei fattori della produzione, in modo da agevolare il riposizionamento dell'Italia nella divisione internazionale del lavoro. Ma questa maggior flessibilità produttiva implicava una riallocazione del lavoro tra settori in crescita e settori in declino, con l'inevitabile corollario di creare (temporanea) disoccupazione. Era dunque necessario offrire ai lavoratori l'aspettativa di un'adeguata tutela. Anche a causa della modesta protezione contro la disoccupazione temporanea offerta dal nostro sistema di sicurezza sociale, la realizzazione del progetto trovò resistenza sul terreno della flessibilità. Si fece allora la scelta retorica (perniciosa, secondo Grillo) di presentare le riforme come imposte dall'Europa, e non come necessarie per l'ammodernamento dell'economia. Non si prese in considerazione la necessità di una modifica radicale delle istituzioni di assicurazione sociale come complemento alla legislazione antitrust. Nel 1997 gli ammortizzatori sociali in Italia rappresentavano, nel confronto europeo, una quota molto bassa della spesa per il welfare. E gran parte di questi ammortizzatori, come la cassa integrazione, erano legati al mantenimento del posto di lavoro piuttosto che alla tutela del lavoratore durante il passaggio da un posto di lavoro a un altro (solo negli ultimi quattro anni vi sono stati cauti passi verso l'universalizzazione). Ma la tutela serve allo sviluppo dell'economia se è universale, e dunque agevola (per esempio attraverso il *retraining*) il passaggio dei lavoratori dai settori meno produttivi a quelli più produttivi. Il sistema della tutela del posto di lavoro ha funzionato invece alla rovescia: ha giovato alle imprese meno produttive, quelle che il meccanismo concorrenziale spingerebbe a uscire dal mercato. Ciò che ancora manca in Italia, in sintesi, è – secondo Grillo – un sistema di assicurazione che permetta agli imprenditori e soprattutto ai lavoratori di assumere quella quantità di rischio che sarebbe necessaria al sistema economico per restare all'avanguardia e competere con i concorrenti.

7. *Concorrenza e crescita nel caso italiano: risultati e questioni aperte*

Le ricerche delle quali dà conto questo volume hanno affrontato per la prima volta in un'ottica secolare la relazione tra concorrenza e crescita nell'economia italiana. La questione è stata considerata da angolature diverse e con pluralità di approcci: la teoria economica, la dimensione socioculturale, le analisi quantitative aggregate e settoriali, le implicazioni politiche. Gli assunti a priori dai quali sono partiti i singoli autori non erano, né si voleva fossero, omogenei. Emerge un quadro che arricchisce le nostre conoscenze in argomento ma che, anche per la sua ampiezza,

non è facilmente riconducibile a un singolo risultato sintetico. Vi sono però alcune conclusioni sufficientemente solide che è possibile trarre dallo sforzo collettivo che ha dato origine al volume.

Un primo risultato della ricerca consiste nell'avere prodotto, crediamo per la prima volta, diverse misure empiriche del grado di concorrenza dell'economia e di singoli settori lungo un arco di tempo che in alcuni casi è più che secolare. I vari indicatori utilizzati nelle ricerche empiriche evidenziano, nel primo cinquantennio unitario, uno scarso grado di concorrenza nel mercato italiano dei prodotti, seppure con un'accresciuta dinamica concorrenziale nel decennio che precede la Grande guerra. È ragionevole pensare che ciò sia dipeso sia dai dazi doganali, sia, soprattutto, dagli elevati costi di trasporto che offrivano una «protezione naturale» ai mercati locali, evidenziata anche dalla scarsa convergenza di prezzi tra le diverse aree del Paese (Federico 2007; Toniolo, Conte, Vecchi 2003). Non mancarono, tuttavia, già allora interventi per regolare e sussidiare vari settori. Per gli anni successivi al 1925, l'indicatore aggregato di mark-up e gli indici settoriali di concentrazione ed extraprofitti nella manifattura concordano nell'indicare una nuova diminuzione del tenore concorrenziale del sistema economico italiano. Essa può essere spiegata dalla diffusione degli accordi fra imprese, dalla protezione doganale in regime di autarchia conclamata, dal controllo dei movimenti di capitale, dalla pervasività dei procedimenti amministrativi necessari per iniziare o ampliare una qualunque attività economica.

Nell'«età dell'oro» postbellica l'indicatore aggregato (mark-up) resta elevato, a indicare uno scarso tenore concorrenziale nel complesso dell'economia, malgrado la rapida apertura alla concorrenza internazionale. Le misure di concentrazione ed extraprofitto elaborate da Barbiellini Amidei e Gomellini per i principali settori dell'industria manifatturiera puntano invece verso il basso, indicando un aumento del grado di concorrenza. Al netto delle difficoltà di comparazione tra i due insiemi di indicatori, i fenomeni vanno valutati tenendo conto del fatto che gli insiemi osservati sono diversi: nel primo caso l'intera economia, nel secondo caso l'industria manifatturiera.

Nei decenni successivi (1971-2011) il mark-up diminuisce, e pertanto il tono concorrenziale medio dell'economia italiana aumenta, soprattutto a partire dal 1993, seppure in modo molto diverso nei diversi settori. Diremo sotto come ci pare possano essere interpretati questi dati.

Un secondo risultato era atteso dalla ricerca: far progredire la nostra comprensione della *relazione tra concorrenza e crescita* nel lungo andare della storia unitaria. Per raggiungere pienamente, se mai sarà possibile, questo obiettivo saranno necessarie altre analisi quantitative, fondate su dati migliori, più disaggregati, di quelli che abbiamo saputo costruire qui. Nondimeno, possiamo fare un bilancio di quanto sia avanzata, grazie ai lavori contenuti in questo volume, la nostra conoscenza della relazione tra concorrenza e crescita nel caso italiano di sviluppo economico.

Nell'arco temporale 1861-1945, gli andamenti degli indicatori di concorrenza e PIL sono compatibili con l'ipotesi che la concorrenza favorisca la crescita del prodotto interno lordo. L'asfittico sviluppo sino alla fine dell'Ottocento si realizza in un ambiente poco concorrenziale, mentre l'accelerazione della crescita in età giolittiana e nei primi anni Venti si accompagna a una più intensa dinamica concorrenziale, così come il successivo rallentamento del tasso di sviluppo del reddito nazionale coincide con l'introduzione di nuove misure protezionistiche e regolamentari, interne e verso l'estero.

Abbiamo visto come il grado di concorrenza nell'economia complessivamente intesa sia stato basso nell'«età dell'oro» postbellica, caratterizzata dalla più impetuosa crescita che l'economia italiana abbia mai conosciuto: il prodotto per lavoratore italiano passò dal 46% di quello del Regno Unito al 102% (Broadberry, Giordano, Zollino 2013, p. 191). Tre sono i fattori da considerare per comprendere questo connubio fra alta crescita e bassa concorrenza. In primo luogo bisogna ricordare che una parte delle «rendite» catturate dalla differenza tra prezzo e costo marginale (mark-up) sono quelle che si formano naturalmente là dove vengono introdotte innovazioni; sono per così dire il premio agli imprenditori innovatori che hanno introdotto e adattato tecnologie sviluppate in altri paesi o ne hanno create di autoctone. In secondo luogo le rendite crescono per un banale effetto di composizione, cioè per lo spostamento dell'attività economica dai settori tradizionali (più concorrenziali) ai servizi (meno concorrenziali). In terzo luogo, ci aiuta la tesi formulata da Guido Carli, e da

Cavazzuti, che, nel complesso dell'economia, gli effetti pro-concorrenziali dell'adesione italiana al Mercato Comune furono attenuati da una «protezione interna» fatta di regolazione e sussidi.

Gli anni recenti pongono un interrogativo più difficile. Si tratta, insieme al trentennio immediatamente postunitario, del periodo di minore crescita del prodotto per occupato sia nell'economia aggregata sia nei principali macrosettori (Broadberry, Giordano, Zollino 2013). Al tempo stesso, negli anni 1993-2007 pare aumentare il tono concorrenziale dell'economia: il mark-up diminuisce; la regolazione sul mercato dei prodotti si allenta; una forte azione riformatrice si dispiega in diversi settori dell'economia. L'istituzione dell'Autorità antitrust è stata uno dei pilastri delle riforme.

Come si concilia la bassa crescita con l'aumento della concorrenza? Come abbiamo argomentato altrove (Toniolo 2013), nella prospettiva secolare, il recente ristagno dell'economia italiana ha molte cause che non possono essere ricondotte a un deficit concorrenziale. Una volta esaurite, con l'avvicinamento alla frontiera tecnologica, le possibilità di crescita offerte dall'arretratezza, sono emersi con prepotenza gli elementi frenanti che in precedenza avevano fatto poco danno: insufficiente dimensione media delle imprese, deficienze di capitale umano, una burocrazia invasiva e inefficiente, errori di politica economica, elevato livello dell'indebitamento pubblico contribuiscono a spiegare la perdita da parte dell'Italia della precedente capacità di crescere.

Le riforme, e segnatamente quelle volte ad aumentare la concorrenza, sono state concepite anche per compensare i fattori di crescita che si erano esauriti. Come mai i risultati non sono stati quelli attesi?

Affrontiamo prima il punto di vista più radicalmente opposto all'azione riformatrice iniziata. Non potrebbero essere state proprio le riforme, riducendo eccessivamente le rendite, a soffocare l'innovazione, e quindi la crescita? Questa ipotesi si scontra con i dati che vengono dai confronti internazionali (cfr. *infra*, cap. 6, tab. A.2): non spiega perché mai l'economia italiana avrebbe bisogno, per crescere, di rendite più elevate di quelle che osserviamo in Germania e nel Regno Unito.

Scartata questa interpretazione, a livello generale sono possibili due risposte, non alternative, al quesito posto sopra. Da

un lato una vasta letteratura suggerisce che nelle condizioni di mercato e tecnologiche emerse negli anni Novanta fosse necessario uno shock concorrenziale molto maggiore di quello somministrato al sistema economico italiano. D'altro lato è possibile che le resistenze, culturali ma anche lobbistiche, abbiano in parte vanificato l'effetto della deregolazione.

Quanto alla diminuzione del mark-up nell'ultimo ventennio (cfr. *infra*, cap. 6, tab. 6.4), è probabile che una parte di essa sia dovuta alle riforme e all'azione dell'Autorità antitrust, ma che un'altra parte dipenda da fattori che con la forza propulsiva della concorrenza hanno molto meno a che fare. Va in particolare sottolineato il forte ridimensionamento della grande impresa, al quale è seguito automaticamente un calo del mark-up, ma anche, paradossalmente, della capacità di fare ricerca, quindi di innovare; quindi di fare crescere prodotto e produttività.

Per comprendere il deludente risultato dell'azione riformatrice sulla crescita economica tra 1993 e 2007 bisogna ricordare che, in questi anni, il mark-up, benché in diminuzione, si è comunque attestato in media su livelli sensibilmente più elevati rispetto a quelli stimati da Crafts e Mills (2005) per Germania e Regno Unito. Le varie misure della regolazione del mercato italiano dei prodotti erano, alla fine del secolo scorso, tra le più elevate dei paesi OCSE (Nicoletti, Scarpetta, Boylaud 2000)[2]. La regolazione diminuì poi tra il 1998 e il 2008: questo permise all'Italia di risalire nella graduatoria dei paesi «liberali» collocandosi al livello medio dell'OCSE (Crafts, Magnani 2013, p. 86). Restò un gap, nonostante rilevanti progressi compiuti, tra la manifattura, più nettamente concorrenziale, e i servizi regolamentati. Quanto a quest'ultimo settore, le ricadute positive delle liberalizzazioni sugli altri settori sono state in parte annullate dal ritiro delle sovvenzioni pubbliche, che hanno indotto aumenti dei prezzi. Negli ultimi anni, poi, la «liberalizzazione non ha

[2] Nel 2013, l'OCSE scriveva: «Malgrado alcuni miglioramenti, le barriere nel settore dei servizi quali il commercio al dettaglio e le professioni rimane alto in Italia, scoraggiando la concorrenza». Benché il grado di regolazione sia considerato «attorno alla media OECD», il confronto con le riforme fatte da Spagna e Portogallo non è favorevole all'Italia (http://www.oecd.org/eco/growth/indicatorsofproductmarketregulationhomepage.htm).

compiuto rilevanti progressi» (Banca d'Italia 2010)[3]. In sintesi, i vari indicatori non ci permettono di affermare con sicurezza un miglioramento della posizione relativa dell'Italia per quanto riguarda la dinamica concorrenziale del suo sistema economico. L'aumento della concorrenza rispetto al passato non è stato comunque sufficiente ad accrescere la competitività dell'Italia rispetto ad altri paesi, i quali nel frattempo non sono rimasti fermi. Tanto più che stiamo chiedendo alla concorrenza di svolgere un compito, ai fini della competitività internazionale, che in precedenza era svolto (impropriamente) da un altro fattore. Come osserva Visco: «un presidio [da parte dello Stato] della concorrenza in tutti i mercati [...] è divenuto essenziale con la realizzazione dell'Unione economica e monetaria e il venir meno della valvola di sfogo della svalutazione, che a più riprese aveva consentito di rinviare, negli ultimi trent'anni del secolo scorso, la soluzione dei problemi strutturali della nostra economia» (Visco 2015).

La relazione stessa tra concorrenza e crescita non è la medesima in tutti gli ambienti tecnologici e di mercato internazionale (cfr. *infra*, il cap. 4). Numerosi autori sostengono che la combinazione tra struttura dei mercati globali e nuove tecnologie abbia reso nell'ultimo ventennio molto più stretta la relazione positiva tra concorrenza e crescita nei paesi più avanzati, vicini alla frontiera tecnologica, come l'Italia (Aghion, Howitt 2006). Crafts (2012, p. 18) ipotizza che questa conclusione sia generalizzabile: «politiche a favore della concorrenza, in particolare la de-regolazione dell'entrata di nuove imprese sul mercato, hanno effetti sempre più favorevoli allo sviluppo a mano a mano che un paese diviene più avanzato». La nuova «tecnologia di uso generale» (*general purpose technology*) della comunicazione e informazione, richiede, oltre che capitale umano e dimensione d'impresa adeguate, un ambiente in cui la regolazione del mercato non impedisca l'investimento (Crafts, Magnani 2013, p. 93, citando anche Conway *et al.* 2006, e Nicoletti, Scarpetta 2005). La conclusione cui giungono Crafts e Magnani sul caso italiano è che malgrado la regolazione sia diminuita, il suo costo in termini di crescita è molto accresciuto nella nuova era tecnologica.

[3] È vero che secondo Giordano e Zollino il mark-up nel settore dei servizi regolamentati è crollato, ma bisogna ricordare che i due autori considerano soltanto tre settori: trasporti, poste e telecomunicazioni, servizi finanziari.

Ricapitoliamo infine i principali fattori di freno che hanno impedito alle riforme di dispiegare i loro effetti. Dobbiamo chiederci in primo luogo quanto le riforme varate siano effettive, quanto incidano praticamente sulla vita delle imprese e dei consumatori. Molti ricordano con quanta fatica e con quanto ritardo la legge sull'autocertificazione (varata nel lontano 1968) sia stata recepita dalla pubblica amministrazione. Lo stesso vale per tante semplificazioni burocratiche odierne. Possiamo anche supporre che, in un paese portato più all'intesa che alla concorrenza, il lavoro dell'Autorità antitrust sia più difficile che altrove: perché le denunce dei cittadini sono meno frequenti; perché le tendenze «collaborative» fra le imprese tendono a risorgere sotto mille vesti; perché queste stesse intese sono percepite dal pubblico come un'offesa solo veniale alla giustizia; perché la comminazione di sanzioni, sottoposta al vaglio dei TAR, resta incerta e lontana nel tempo.

È anche questo un risultato di quella diffidenza verso la concorrenza, messa in evidenza da Gigliobianco e Giorgiantonio, che per tanti anni ha caratterizzato il nostro paese, e che non è destinata a sparire in fretta. Quegli autori ci hanno mostrato come alcuni mattoni costitutivi della cultura concorrenziale, presenti nel mondo anglosassone (la lotta fra sovrano e Parlamento su temi fiscali; la vivacità del mercato sul quale si vendono e si acquistano le imprese), siano mancati in Italia. Il tema culturale si arricchisce di ulteriori evidenze anche in altri contributi. È quasi un filo rosso che lega tutta la ricerca. Lo si ritrova nel *favor* con cui larghi segmenti dell'opinione pubblica hanno guardato ai cartelli, o quantomeno all'indifferenza verso i loro effetti, nell'idea diffusa che il monopolio pubblico sia la panacea di tutti i mali, nella convinzione – si veda ad esempio il capitolo di Viviano sul settore della distribuzione – che la concorrenza possa distruggere ma mai creare lavoro, nel pervicace rifiuto di una legislazione antitrust: dalla Costituente, al fallimento della Commissione Tremelloni, sino alla necessità di una spinta europea perché si varasse la legge del 1990 istitutiva dell'Autorità per la tutela del mercato.

La tenacia delle resistenze impone di riflettere non solo sul-

la cultura, che è il risultato di stratificazioni di interessi e passioni del passato, ma anche sulla base materiale odierna di queste resistenze. La diffusa avversione alla concorrenza matura in una società caratterizzata da una forte presenza di «élite estrattive», come definite da Acemoglu e Robinson (2012), che trovano in un simile clima culturale l'humus ideale per far avanzare i più corposi interessi settoriali: dapprima con la dogana e i cartelli e, dopo l'apertura ai mercati internazionali nel secondo dopoguerra, con il «protezionismo interno» raccontato da Cavazzuti. Il pregiudizio diffuso contro la concorrenza è servito ad accreditare l'idea che la protezione non servisse interessi particolari ma quelli nazionali o, comunque, di una larga maggioranza di cittadini.

Grillo ha portato la nostra attenzione su un'altra grave carenza del quadro riformatore, una carenza che alimenta un diffuso (e a suo modo giustificato) fuoco di sbarramento contrario. L'economia concorrenziale postula l'accettazione dell'innovazione e del rischio a essa connesso come uno dei motori fondamentali dell'economia: tale accettazione è stata resa difficile dall'assenza di efficaci assicurazioni collettive capaci di offrire una soglia minima di protezione contro il rischio economico. Senza tale protezione, vi sarà una «domanda» assai forte di mantenimento dei posti di lavoro anche nei settori in declino, alla quale i politici non potranno rimanere sordi. I diversi elementi che costruiscono un paese moderno non possono vivere indipendentemente uno dall'altro: la concorrenza svolge il suo ruolo di motore dell'innovazione se il welfare svolge il suo di garantire uno standard di vita dignitoso a coloro che sperimentano su se stessi le durezze del capitalismo moderno.

Bibliografia

Acemoglu D., Robinson J.A. (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Profile, London.

Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. (2005), *Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship*, in «The Quarterly Journal of Economics», 120, 2, pp. 701-728.

Aghion P., Howitt P. (2006), *Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework*, in «Journal of the European Economic Association», 4, pp. 269-314.

Aghion P., Schankerman M. (2004), *On the Welfare Effects and Political Economy of Competition-Enhancing Policies*, in «The Economic Journal», 114, 498, pp. 804-824.

Albareto G. (1999), *Concorrenza e politica bancaria*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 3, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 171-223 (Collana storica della Banca d'Italia).

Allen R.C. (1979), *International Competition in Iron and Steel, 1850-1913*, in «The Journal of Economic History», 39, pp. 911-937.

Baffigi A. (2013), *National Accounts*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 157-186.

— (2015), *Il PIL per la storia d'Italia. Istruzioni per l'uso*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Banca d'Italia (2010), *Relazione annuale presentata all'Assemblea ordinaria dei partecipanti. Anno 2009*, Banca d'Italia, Roma.

Barone G., Cingano F. (2011), *Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries*, in «Economic Journal», 121, 555, pp. 931-957.

Blundell R., Griffith R., Van Reenen J. (1999), *Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms*, in «Review of Economic Studies», 66, 3, pp. 529-554.

Boltho A. (2001), *Reconstruction after Two World Wars: Why the Differences?*, in «Journal of European Economic History», 30, 2, pp. 429-456.

Broadberry S.N. (1997), *Anglo-German Productivity Differences 1870-1990: A Sectoral Analysis*, in «European Review of Economic History», 1, pp. 247-267.

Broadberry S., Giordano C., Zollino F. (2013), *Productivity*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 187-226.

Carli G. (1993), *Cinquant'anni di vita italiana*, Laterza, Roma-Bari.

Ciocca P. (2007), *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Bollati Boringhieri, Torino.

Conway P., de Rosa D., Nicoletti G., Steiner F. (2006), *Product Market Regulation and Productivity Convergence*, in «OECD Economic Studies», 43, pp. 39-76.

Conway P., Janod V., Nicoletti G. (2005), *Product Market Regulation in OECD Countries, 1998 to 2003*, OECD Economics Department Working Papers, 419.

Crafts N. (2012), *British Relative Economic Decline Revisited: The Role*

of Competition, in «Explorations in Economic History», 49, 1, pp. 17-29.
Crafts N., Magnani M. (2013), *The Golden Age and the Second Globalization in Italy*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 69-107.
Crafts N., Mills T.C. (2005), *TFP Growth in British and German Manufacturing. 1950-1996*, in «The Economic Journal», 115, pp. 649-670.
de Cecco M. (1968), *Note sugli sviluppi della struttura finanziaria del dopoguerra*, in Id., *Saggi di politica monetaria*, Giuffrè, Milano, pp. 35-89.
Epstein S.R. (2008), *Craft Guilds in the Pre-Modern Economy: A Discussion*, in «Economic History Review», 61, 1, pp. 155-174.
Federico G. (2007), *Market Integration and Market Efficiency. The Case of 19th Century Italy*, in «Explorations in Economic History», 44, 2, pp. 293-316.
Fenoaltea S. (2006), *Le ferrovie*, in Id., *L'economia italiana dall'Unità alla Grande Guerra*, Laterza, Roma-Bari, pp. 189-216.
Gerschenkron A. (1943), *Bread and Democracy in Germany*, University of California Press, Berkeley e Los Angeles.
Gigliobianco A., Piluso G., Toniolo G. (1999), *Il rapporto banca-impresa negli anni Cinquanta*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 3, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 225-302 (Collana storica della Banca d'Italia).
Hicks J.R. (1935), *Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly*, in «Econometrica», 3, pp. 1-20.
Hotelling H. (1929), *Stability in Competition*, in «The Economic Journal», 39, 153, pp. 41-57.
Koske I., Wanner I., Bitetti R., Barbiero O. (2015), *The 2013 Update of the OECD's Database on Product Market Regulation: Policy Insights for OECD and Non-OECD Countries*, OECD Economics Department Working Papers, 1200.
Nickell S.J. (1996), *Competition and Corporate Performance*, in «Journal of Political Economy», 104, 4, pp. 724-746.
Nicoletti G., Scarpetta S. (2005), *Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD*, OECD Economics Department Working Papers, 460.
Nicoletti G., Scarpetta S., Boylaud O. (2000), *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OECD Economics Department Working Papers, 226.

Ogilvie S. (2011), *Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800*, Cambridge University Press, Cambridge.
— (2014), *The Economics of Guilds*, in «Journal of Economic Perspectives», 28, 4, pp. 169-192.
O'Rourke K.H. (2000), *Tariffs and Growth in the Late 19th Century*, in «The Economic Journal», 110, pp. 456-483.
Pera A., Cecchini M. (2015), *La rivoluzione incompiuta. 25 anni di Antitrust in Italia*, Fazi, Roma.
Rodrik D. (2005), *Growth Strategies*, in Aghion P., Durlauf S.N. (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, IA, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 967-1014.
Roeger W. (1995), *Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S. Manufacturing*, in «Journal of Political Economy», 103, 2, pp. 316-330.
Romer P.M. (1990), *Endogenous Technological Change*, in «Journal of Political Economy», 98, 5, pp. S71-S102.
Scherer F.M. (1965), *Corporate Inventive Output, Profits, and Growth*, in «Journal of Political Economy», pp. 290-297.
Schumpeter J.A. (1943), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Allen and Unwin, London.
Toniolo G. (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari.
— (a cura di) (2013), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York.
Toniolo G., Conte L., Vecchi G. (2003), *Monetary Union, Institutions and Financial Market Integration: Italy 1862-1905*, in «Explorations in Economic History», 40, pp. 443-461.
Visco I. (1994), *Caratteri strutturali dell'inflazione italiana (1986-1991)*, in Dell'Aringa C. (a cura di), *Caratteri strutturali dell'inflazione italiana*, il Mulino, Bologna.
— (2015), *Le imprese e il ruolo dell'azione pubblica, oggi*, Intervento al Convegno «La storia dell'IRI e la grande impresa oggi» (Accademia Nazionale dei Lincei, 23 marzo), Banca d'Italia, Roma.
Webb S.B. (1980), *Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914*, in «The Journal of Economic History», 40, pp. 309-330.

TEORIA E STORIA

2.
CONCORRENZA E CRESCITA: UNA RELAZIONE CONTROVERSA

di Andrea Brandolini ed Emanuela Ciapanna

1. *Introduzione*

L'obiettivo di creare un unico grande mercato concorrenziale europeo, basato sulla libera circolazione di beni, persone e capitali, ha guidato il processo che ha portato dalla Comunità Economica Europea degli anni Cinquanta all'Unione Europea attuale. Tra le argomentazioni più diffuse in favore dei processi di privatizzazione e deregolamentazione affermatisi negli ultimi trent'anni vi è che accrescono l'efficienza nell'allocazione delle risorse e migliorano la qualità dei prodotti perché intensificano la concorrenza tra le imprese. Queste scelte di politica economica presuppongono entrambe che da mercati più concorrenziali discendano benefici sostanziali, una proposizione che trova un fondamento analitico più o meno esplicito nella teoria economica neoclassica, secondo cui in una situazione di equilibrio economico generale walrasiano vi è equivalenza tra concorrenza ed efficienza. Il primo teorema fondamentale dell'economia del benessere di Arrow e Debreu (1954) stabilisce, infatti, che «se le preferenze sono localmente non-saziate, ogni equilibrio competitivo è un ottimo Paretiano», ovvero non è possibile trovare alcuna allocazione alternativa dei consumi che aumenti l'utilità di un qualche individuo senza ridurre quella di qualcun altro. La concorrenza perfetta è quindi vista come il meccanismo ottimale per un'allocazione efficiente di risorse date: da un lato, il prezzo di vendita che si forma sul mercato è quello che remunera tut-

ti i fattori di produzione in base alla loro produttività marginale (efficienza produttiva); dall'altro, il sistema dei prezzi relativi è tale che i consumatori massimizzano la loro utilità sotto il vincolo di bilancio, attraverso la compensazione, in aggregato, di tutti gli eccessi di domanda e di offerta (efficienza allocativa). Vale la pena ricordare che questo risultato non dice nulla sull'equità dell'equilibrio competitivo, che prende la distribuzione originale delle risorse come un dato. «Se la vita della massa dei poveri non può essere resa migliore senza intaccare la ricchezza dei ricchi», scrive Sen (1973, p. 7), «la situazione sarebbe un ottimo Paretiano nonostante la disparità tra i ricchi e i poveri».

Anche prescindendo da questa limitazione sul piano normativo, il primo teorema dell'economia del benessere si basa sulle molte ipotesi che caratterizzano la nozione di concorrenza perfetta: omogeneità del bene prodotto; informazione perfetta, per cui gli operatori conoscono esattamente i costi di produzione, i prezzi, il salario reale di equilibrio e così via; dimensione atomistica delle imprese, che si comportano come *price-takers*; assenza di barriere all'entrata e all'uscita; perfetta sostituibilità dei fattori di produzione, in modo che nel lungo periodo gli input possano essere riallocati alla produzione di diversi beni, mantenendo sempre la stessa produttività marginale; curve di domanda perfettamente elastiche. L'insieme di queste ipotesi suggerisce non solo come la nozione astratta di concorrenza perfetta sia assai più complessa di quanto generalmente immaginato nel dibattito corrente, ma anche quanto possa essere lontana dalle concrete condizioni di funzionamento dei mercati.

Da questo punto di vista è dubbio perfino il principio di comportamento *price-taking*, così centrale nella descrizione di un mercato perfettamente competitivo: se «si suppone che ciascun singolo partecipante all'economia prenda i prezzi come dati e formuli conseguentemente le sue scelte di acquisto e vendita», scrive Arrow (1959, p. 43), «non rimane nessuno cui sia lasciato il compito di prendere una decisione sui prezzi». Nei fatti, chi scambia su un mercato si comporta invece come un monopolista, sia esso un venditore o un acquirente, così che «la dinamica dei prezzi può essere influenzata dalla struttura del mercato anche quando vi sia un numero di operatori sufficiente ad assicurare un comportamento ragionevolmente concorrenziale in equilibrio» (ivi, p. 47). Molta parte della letteratura economica sulla concorrenza si è sviluppata abbandonando queste ipotesi a favore di altre meno restrittive o più realistiche (in particolare, cfr. Hart 1985, per una discussione dell'equilibrio economico generale con agenti non *price-takers*).

Il problema diviene ancora più complicato quando, come in questo capitolo, l'oggetto dell'analisi non è tanto la nozione statica di concorrenza, quanto la relazione dinamica che lega il grado di concorrenza dei mercati allo sviluppo economico. In questo caso, occorre tener conto della possibilità di apprendimento e innovazione, della diversità tra imprese e della complessità delle strutture organizzative interne dell'impresa. L'analisi economica riconosce la difficoltà di fissare un legame univoco tra concorrenza e innovazione: da un lato, una maggiore concorrenza favorisce l'attività innovativa quale leva per sfuggire alla competizione delle altre imprese (effetto di fuga dalla concorrenza); dall'altro, la certezza di godere di rendite di monopolio favorisce l'investimento in innovazione (effetto schumpeteriano).

Non sorprende che nell'analisi economica si siano susseguite posizioni discordanti su quale sia la struttura concorrenziale più favorevole alla crescita. Questo capitolo passa in rassegna alcuni risultati teorici ed empirici raggiunti negli ultimi quarant'anni, che possono aiutare a comprendere l'ambigua relazione tra concorrenza e crescita. Si considerano dapprima i classici modelli di differenziazione del prodotto nel paragrafo 2, e successivamente i modelli di crescita endogena nel paragrafo 3. L'attenzione si sposta sulle stime empiriche nel paragrafo 4. Nel paragrafo 5 si presenta il recente tentativo di riconciliazione delle varie posizioni sul legame tra concorrenza e innovazione proposto da Aghion *et al.* (2005), in cui si suggerisce che esso sia non lineare e abbia una forma a «U» rovesciata. Il paragrafo 6 è dedicato alla relazione tra regolamentazione dei mercati e crescita. Il paragrafo finale contiene alcune brevi considerazioni conclusive. Il fine di questo capitolo è illustrare le questioni essenziali, senza alcuna pretesa di fornire una lettura esaustiva di una letteratura ampia e variegata, per cui si rimanda, per esempio, a Martin (1993), Aghion e Griffith (2005) e Aghion, Akcigit e Howitt (2015). Una delle difficoltà maggiori, da tener presente nella lettura del capitolo, è che a più di duecento anni dalla teorizzazione della «mano invisibile»

di Adam Smith (1776) non vi è né una definizione generalmente accettata di concorrenza, né un consenso sulla sua misurazione.

2. *Modelli teorici di organizzazione industriale*

I principali schemi teorici di riferimento sulla relazione tra concorrenza di prezzo e differenziazione del prodotto sono rappresentati dalla versione circolare elaborata da Salop (1977) del modello di «città lineare» di Hotelling (1929) e dal modello simmetrico di concorrenza monopolistica di Dixit e Stiglitz (1977), poi sviluppato da Romer (1990) nella sua analisi della crescita endogena con differenziazione crescente dei prodotti. Questa classe di modelli di organizzazione industriale conduce univocamente a definire una relazione negativa tra concorrenza e crescita: una più intensa concorrenza sul mercato dei prodotti riduce le rendite delle imprese che hanno successo nel mercato, scoraggiandone l'entrata, l'innovazione che ad essa si associa e quindi la crescita.

Nel modello di Salop (1977) vi è un prodotto omogeneo, ma le imprese hanno un potere di mercato corrispondente al costo di trasporto che i consumatori devono sostenere per rivolgersi ad altre imprese: più elevato è tale costo, più debole è la minaccia che i clienti si spostino verso imprese concorrenti, consentendo di mantenere il prezzo prossimo a quello di monopolio (riquadro 1). Nel modello di concorrenza monopolistica di Dixit e Stiglitz (1977) i consumatori desiderano invece acquistare l'intera gamma dei prodotti disponibili e il grado di sostituibilità che i prodotti hanno nelle loro preferenze è il parametro che rileva ai fini della concorrenza: maggiore è la sostituibilità, minori sono le rendite di monopolio che le imprese possono estrarre dalla vendita dei propri prodotti (riquadro 2). In entrambi i modelli la crescita è approssimata dall'ingresso di nuove imprese. In un equilibrio simmetrico di Nash, una maggiore intensità della concorrenza (più bassi costi di trasporto nel primo modello, maggiore sostituibilità tra i prodotti nel secondo) implica profitti più bassi. Se il numero di imprese che sono presenti nel mercato è determinato dalla condizione di libero accesso, le minori rendite post-entrata rappresentano un deterrente all'ingresso di ulteriori imprese: la minaccia della concorrenza *ex post* riduce la concorrenza *ex ante*. È questo l'effetto schumpeteriano della concorrenza.

Nella letteratura teorica di organizzazione industriale degli anni Ottanta vi sono altri modelli che stabiliscono invece una relazione positiva tra concorrenza e innovazione, basandosi sull'idea che vi sia un incentivo a innovare al fine di acquisire una posizione di vantaggio per prevenire l'entrata di concorrenti (*preemption*). Due esempi rappresentativi di questo filone sono i modelli di Gilbert e Newbery (1982) e di Fudenberg e Tirole (1986). Il quadro teorico di riferimento propone l'interazione strategica tra un'impresa già insediata e una potenziale entrante nel mercato, che competono per l'introduzione di un'innovazione. A priori non è possibile stabilire quale delle due imprese investirà di più in ricerca e sviluppo (R&S) per aggiudicarsi l'innovazione, poiché si contrappongono due forze opposte: da un lato, l'effetto di erosione delle rendite (*rent dissipation effect*) e, dall'altro, l'effetto di rimpiazzo (*replacement effect*). L'effetto di rimpiazzo, teorizzato per la prima volta da Arrow (1962), confronta le opportunità di investimento dell'impresa monopolista già insediata, che «rimpiazzerà» le proprie rendite pre-innovazione π^M con più alte rendite post-innovazione $\Pi^M > \pi^M$, e le opportunità della nuova entrante, che non ha rendite pregresse e che troverà conveniente entrare e investire fintantoché i profitti di duopolio post-innovazione π^D saranno non negativi. D'altro canto, l'effetto di erosione delle rendite si riferisce alla possibilità che l'impresa insediata subisca una perdita maggiore quando l'impresa concorrente entra rispetto a quando invece rinuncia a entrare. Nel primo caso la perdita ammonterebbe alla differenza tra la rendita di monopolio e quella di duopolio con entrante innovatrice $\Pi^M - \pi^D$. Nel secondo caso la perdita sarebbe data dalla rendita di duopolio π^D che sarebbe ottenuta dalla nuova entrante una volta vinta la competizione e introdotta l'innovazione: per evitare l'entrata del concorrente, l'impresa insediata deve investire almeno quanto investirebbe la potenziale entrante, cioè un ammontare al massimo pari ai profitti di duopolio che potrebbe realizzare dopo l'entrata. Se l'effetto di erosione delle rendite prevale sull'effetto di rimpiazzo, l'impresa insediata investe in innovazione più della potenziale entrante.

Per chiarire la relazione tra concorrenza e crescita in questa classe di modelli, seguendo Aghion e Griffith (2005) si può prendere a riferimento il modello della città lineare di Hotelling. La decisione dell'impresa insediata può riassumersi nell'opportunità di costruire un nuovo impianto all'altro estremo del segmento, così da prevenire l'ingresso di altre imprese. Nel caso in cui il gioco sia sequenziale (e l'impresa monopolista muova per prima), non vi sarà alcun nuovo ingresso in equilibrio, poiché ogni potenziale entrante dovrà sostenere un costo fisso di entrata che non sarà in grado di recuperare, visto che la concorrenza *à la* Bertrand con l'ex monopolista determinerà profitti nulli. Nel caso in cui il gioco sia simultaneo, vi sarà una gara tra impresa insediata e potenziale entrante a chi investe per prima nel nuovo sito. Vi è però un'importante asimmetria tra gli incentivi delle due concorrenti: l'impresa già insediata avrà un incentivo a investire proporzionale a $\Pi^M - \pi^D$, la potenziale entrante avrà un incentivo proporzionale a π^D decrescente al crescere della pressione concorrenziale (effetto di erosione delle rendite).

Riquadro 1. *Il modello circolare di Salop*

Il mercato è rappresentato da una circonferenza di lunghezza unitaria sulla quale n imprese sono dislocate a un'uguale distanza $1/n$ l'una dall'altra. I consumatori sono distribuiti uniformemente lungo la circonferenza e devono sostenere un costo di trasporto pari a t per unità di lunghezza percorsa. Il parametro t riassume in sé il grado di potere di mercato: più elevato è il suo valore, maggiore è il costo di trasporto per il consumatore e più debole è la minaccia che i clienti si spostino verso le imprese concorrenti vicine, consentendo di mantenere il prezzo prossimo a quello di monopolio. Nel primo stadio del modello le imprese, che hanno il medesimo costo unitario di produzione c, decidono se entrare sul mercato e, in caso affermativo, sostengono il costo fisso di entrata f. In un secondo stadio le imprese che si sono insediate sul mercato concorrono *à la* Bertrand per la fissazione del prezzo. Risolvendo per induzione a ritroso si trova prima l'equilibrio (simmetrico) di Nash per il prezzo, quindi si considera lo stadio iniziale del gioco in cui si decide il numero ottimale di entranti sul mercato. Si ipotizza che l'impresa i fissi il prezzo p_i tenendo conto della scelta di prezzo delle imprese concorrenti p e del costo di trasporto tx (dove x indica la distanza di un consumatore dall'impresa i) che rende un consumatore indifferente tra l'impresa i e la sua più vicina concorrente:

$$p_i + tx = p + t\left(\frac{1}{n} - x\right).$$

La domanda dell'impresa è data da tutti quei consumatori che stanno al massimo a una distanza x dall'impresa. Derivando x dall'espressione precedente, la domanda è:

$$D(p_i, p) = 2x = \frac{\frac{t}{n} + p - p_i}{t}.$$

L'impresa i sceglie p_i prendendo come dato il prezzo p dei concorrenti in modo da massimizzare i profitti $\pi(p_i, p) = (p_i - c)D(p_i, p)$. Risolvendo le condizioni del primo ordine e usando l'ipotesi di equilibrio simmetrico di Nash, per cui $p_i = p$, in equilibrio il prezzo è

$$p^* = \frac{t}{n} + c$$

e i profitti sono pari a

$$\pi^*(n) = \frac{t}{n^2}.$$

Una riduzione di t, che equivale a una maggiore intensità della concorrenza perché è più economico per i consumatori spostarsi da un'impresa all'altra, riduce i livelli di profitto per le imprese esistenti sul mercato. In assenza di differenziazione dei prodotti ($t = 0$) la soluzione del modello coincide con quella dell'equilibrio di Bertrand, per cui il prezzo di equilibrio converge al costo marginale e i profitti sono nulli.

Supponendo che vi sia libero accesso, in equilibrio i profitti eguagliano il costo fisso di entrata, $\pi^*(n) = f$, e il numero di imprese che entra sul mercato è

$$n^* = \sqrt{\frac{t}{f}}.$$

Riquadro 2. *Il modello di concorrenza monopolistica di Dixit e Stiglitz*

I consumatori vogliono acquistare l'intera varietà dei prodotti disponibili e hanno funzione di utilità

$$u(q_1,\ldots,q_n)=\left(\sum_{j=1}^{n} q_j^{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha}},$$

dove q_j è la quantità consumata del bene j e α, con $0 < \alpha < 1$, è il grado di sostituibilità tra i prodotti. Il parametro α rileva ai fini della misurazione della concorrenza: maggiore è la sostituibilità tra i prodotti, minori sono le rendite di monopolio sul singolo prodotto. Tutte le imprese hanno lo stesso costo unitario di produzione c. Il numero di imprese è sufficientemente grande affinché ciascuna prenda la quantità totale domandata come data. Nel primo stadio del gioco, le imprese, che producono beni differenziati, decidono se entrare o meno nel mercato e pagare il costo fisso f; nel secondo stadio, quelle che si sono insediate competono per la fissazione del prezzo.

Risolvendo per induzione a ritroso, si ottiene innanzitutto la funzione di domanda inversa per il bene i eguagliandone il prezzo all'utilità marginale:

$$p_i=\frac{\partial u}{\partial q_i}=q_i^{\alpha-1}\left(\sum_{j=1}^{n} q_j^{\alpha}\right)^{\frac{1-\alpha}{\alpha}},$$

da cui si deriva la quantità domandata

$$D(p_i)=q_i=kp_i^{\frac{1}{\alpha-1}},$$

dove $k=\left(\sum_{j=1}^{n} q_j^{\alpha}\right)^{\frac{1}{\alpha}}$ è preso come dato da ciascun produttore.

L'impresa i sceglie il prezzo che massimizza i profitti $\pi_i=(p_i-c)kp_i^{\frac{1}{\alpha-1}}$,

$$p_i=\frac{c}{\alpha}.$$

Il prezzo è quindi uguale al costo marginale moltiplicato per l'inverso del grado di sostituibilità dei prodotti. Sostituendo il prezzo nella condizione di equilibrio e tenendo conto del vincolo di bilancio $\sum_{j=1}^{n} p_j q_j = w$, dove w è la ricchezza del consumatore, in un equilibrio simmetrico di Nash il profitto è:

$$\pi^*(n)=\frac{(1-\alpha)w}{n}.$$

Se il numero di imprese che entrano in equilibrio è determinato dalla condizione di libero accesso, $\pi^*(n)=f$, si ha

$$n^*=\frac{(1-\alpha)w}{f}.$$

Molta letteratura economica che studia la relazione tra concorrenza e crescita si è soffermata sul confronto tra questi incentivi, nonché sul prevalere ora dell'effetto di erosione ora di quello di rimpiazzo, anche a seconda dei settori e delle tecnologie. In linea generale, in questi modelli l'aumento della pressione concorrenziale (ad esempio, una riduzione dei costi di trasporto o una maggiore sostituibilità tra prodotti) riduce i profitti π^D realizzabili *ex post* dall'impresa potenziale entrante, disincentivandone l'ingresso sul mercato (effetto schumpeteriano); tuttavia, a fronte di una riduzione di π^D la componente da erosione delle rendite $\Pi^M - \pi^D$ aumenta e si accresce l'incentivo a investire per l'impre-

sa insediata. In questi modelli la crescita è stimolata dalla concorrenza potenziale più che da quella effettiva.

3. *Il paradigma della crescita endogena*

I modelli di Romer (1990), Grossman ed Helpman (1993) e Aghion e Howitt (1992) concordano nel predire un effetto negativo di un aumento della concorrenza sulla crescita della produttività, effetto generato dalla riduzione delle rendite di monopolio che discendono dall'innovazione. Anticipando l'erosione dei profitti provocata da un maggiore grado di concorrenza, le imprese sono disincentivate a investire in R&S e riducono il tasso di innovazione e dunque il tasso di crescita di lungo periodo dell'economia in aggregato (riquadro 3). Nel modello di Romer (1990) con differenziazione del prodotto tale andamento è una diretta conseguenza del paradigma di Dixit e Stiglitz su cui si fonda la costruzione teorica; nei modelli schumpeteriani (anche detti con scala di qualità) di Grossman ed Helpman (1993) e di Aghion e Howitt (1992) la protezione dei diritti di proprietà favorisce la crescita; per converso, le politiche pro-concorrenziali tendono a disincentivare l'innovazione e la crescita stimolando il tasso di imitazione e spingendo gli innovatori già insediati sul mercato a fissare prezzi inferiori e a ridurre quindi i margini. I brevetti proteggono le rendite di monopolio associate all'innovazione, mentre un aumento nel grado di concorrenza le distrugge, con conseguenze negative dal punto di vista dell'efficienza dinamica e della crescita.

Naturalmente, questi risultati risentono delle ipotesi sottostanti, che sono spesso restrittive e poco realistiche. Lo è per esempio supporre che le innovazioni siano introdotte solo dalle nuove entranti, ovvero da imprese che passano dal non produrre nulla a investire in R&S e innovare, nonostante gli effetti di erosione delle rendite e di controllo preventivo. Altrettanto lontano dalla realtà è immaginare che tutte le imprese che svolgono R&S approdino alla stessa innovazione e allo stesso livello di produttività. Nella realtà vi sono imprese più o meno efficienti, con diversa capacità di investimento e diverso know-how e conseguentemente diverso livello di produttività.

Aghion e Schankerman (2004) ottengono risultati diversi proprio introducendo una semplice forma di eterogeneità tra le imprese, che suppongono caratterizzate da diversi costi di produzione (differenziazione verticale) e quindi da differenti livelli di efficienza. In un modello di differenziazione spaziale analogo a quello di Salop, individuano due effetti per cui l'aumento della concorrenza che fa seguito a una riduzione dei costi di transazione può rivelarsi positivo per la crescita. In primo luogo, una maggiore pressione concorrenziale favorisce le imprese più efficienti (con bassi costi di produzione), che incrementano la propria quota di mercato a scapito delle imprese meno efficienti (effetto di selezione); in secondo luogo, un aumento della concorrenza induce le imprese che già operano sul mercato a investire in una «ristrutturazione» dei propri processi produttivi al fine di recuperare efficienza e divenire esse stesse imprese con bassi costi di produzione (effetto di ristrutturazione). Il modello mostra quindi che una maggiore concorrenza (una riduzione nei costi di transazione) è in grado di modificare gli incentivi all'entrata a vantaggio delle imprese potenzialmente entranti che sono relativamente più efficienti, migliorando il meccanismo di selezione all'ingresso grazie a un più marcato effetto di erosione delle rendite.

Anche in un modello in cui le preferenze sono analoghe a quelle utilizzate da Dixit e Stiglitz e l'aumento della concorrenza è colto da un maggior grado di sostituibilità tra i prodotti, opera un *effetto di selezione* per cui il benessere aggregato cresce grazie all'aumento della quota di mercato delle imprese con costi di produzione più bassi; questo effetto si affianca all'*effetto di espansione* che deriva direttamente dalla crescita del prodotto e quindi del consumo (riquadro 4). Il modello predice un maggior beneficio nell'aumento nel grado di concorrenza in paesi, settori o mercati a uno stadio iniziale di sviluppo (*early stage economies*).

L'effetto di selezione risulta particolarmente rilevante nello studio della relazione tra concorrenza e crescita economica, in quanto fornisce una razionalizzazione teorica degli effetti positivi di una maggiore apertura concorrenziale allo sviluppo economico attraverso due canali: da un lato, l'incentivo per le imprese già insediate sul mercato a ristrutturare i propri processi produttivi per renderli più efficienti, dall'altro, lo stimolo all'ingresso di nuove imprese con bassi costi di produzione, che guadagnano

quote di mercato, determinando un miglioramento nell'allocazione delle risorse.

Un ulteriore effetto della concorrenza può derivare dal suo ruolo di incentivo per i manager. Nel modello di concorrenza monopolistica di Hart (1983) le imprese fronteggiano «problemi di agenzia» causati dalla mancata osservabilità dell'impegno e della performance dei manager (che sono potenzialmente in grado di manipolare i profitti). Hart ipotizza che una parte di imprese segua una strategia standard di massimizzazione dei profitti e che l'altra parte adotti una strategia non ottimale in quanto i manager non rispondono agli interessi dei proprietari ma puntano invece a minimizzare il loro sforzo. In altri termini, questi manager hanno preferenze *satisficing*, per cui la loro utilità è all'inizio infinitamente negativa ma diviene positiva e non varia più una volta che ricevano una remunerazione pari a w^*. In queste aziende è ottimale per i proprietari adottare uno schema retributivo che crei un legame ben definito tra l'utilità del dirigente e i destini dell'azienda: per esempio, retribuendo il manager con lo stipendio w^* solo se i profitti superano un certo livello. Se si realizza uno shock negativo di domanda, le imprese ottimizzanti innoveranno per ridurre i costi e accrescere le proprie quote di mercato. Ciò avrà un effetto depressivo sui prezzi, cosicché anche le imprese non ottimizzanti saranno indotte a innovare per ridurre a loro volta i costi al fine di mantenere le proprie quote di mercato ed evitare una riduzione dei profitti che si rifletterebbe sulla remunerazione dei manager. Anche nel caso di mancata osservabilità della performance, l'azione del mercato influenza l'impegno dei manager attraverso il meccanismo dei prezzi. In questi modelli la concorrenza funge da meccanismo di incentivo che induce anche le imprese non ottimizzanti a superare la propria inerzia e a migliorare i propri metodi gestionali, aumentando l'efficienza produttiva.

Aghion, Dewatripont e Rey (1997) incorporano la teoria di Hart sui *satisficing managers* in un modello di crescita endogena. I risultati indicano che la concorrenza ha effetti diversi sul livello e sulla crescita della produttività a seconda che si considerino imprese ottimizzanti o imprese con problemi di agenzia. In queste ultime gli effetti sono particolarmente positivi e tanto più pronunciati quanto maggiore è il grado di separazione tra proprietà

e management e quindi quanto più forte è il problema della mancata osservabilità. Inoltre, la concorrenza e il finanziamento tramite debito sono in rapporto di complementarietà: più alta è la leva finanziaria maggiore è il beneficio sulla crescita di un aumento della concorrenza. Altri studi dimostrano che l'effetto della concorrenza sugli incentivi manageriali diventa ambiguo quando i manager rispondono agli incentivi monetari (Scharfstein 1988; Hermalin 1992; Schmidt 1997). In tal caso un aumento nel grado di concorrenza produce due opposti esiti: da un lato, accresce il rischio di uscita dal mercato per le imprese che non riescono a tagliare i propri costi in risposta ai risparmi da innovazione dei propri concorrenti, dall'altro riduce i profitti di equilibrio e quindi la capacità delle imprese di utilizzare la leva degli incentivi monetari per premiare la performance dei manager.

4. *Stime empiriche della relazione tra concorrenza e crescita*

L'ipotesi di Schumpeter (1943) e il successivo dibattito teorico hanno stimolato un'ampia letteratura empirica. Molti lavori hanno riscontrato una relazione diretta tra grandezza delle imprese o importanza delle quote di mercato e capacità di innovare (o di investire in R&S). Il lavoro pionieristico di Scherer (1965) metteva in relazione i dati sul numero di brevetti registrati nel 1959 dalle imprese del Fortune 500 con il corrispondente fatturato nel 1955. Scherer stimava un coefficiente positivo, che diveniva però decrescente con l'aumentare della dimensione d'impresa, una volta rimossa l'ipotesi di linearità. Scherer considerava anche la relazione tra indici di concentrazione e attività innovativa, senza tuttavia ottenere risultati statisticamente significativi. Questo primo studio empirico sembra porre in dubbio il legame schumpeteriano tra grande conglomerato, potere di mercato e capacità innovativa, un risultato confermato dalla letteratura empirica successiva. Le conclusioni raggiunte dai primi lavori empirici non erano però robuste, a causa di problemi metodologici difficili da affrontare in mancanza di dati adeguati.

Innanzitutto, occorre tener conto delle altre caratteristiche di impresa e di industria che possono influenzare le scelte di innovazione e che sono potenzialmente correlate con la dimensione

Riquadro 3. *Un modello di crescita schumpeteriana*

Si consideri un'economia in cui si produce un bene di consumo y in regime di concorrenza impiegando un *continuum* di massa unitaria di input intermedi secondo una tecnologia a rendimenti costanti di scala

$$y_t = \int_0^1 A_t(i)^{1-\alpha} x_t(i)^{\alpha} \, di \,,$$

dove ciascun $x_t(i)$ è il flusso di input intermedio i utilizzato al tempo t e $A_t(i)$ è un indicatore della sua produttività che si evolve nel tempo grazie all'innovazione. Il bene finale può essere usato per consumo, ricerca e produzione di beni intermedi.

In ciascun settore produttore di beni intermedi opera un produttore dominante (monopolista) che è l'impresa innovatrice insediata sul mercato che produce l'input i con l'impiego di una tecnologia alla frontiera a costi marginali costanti e pari a un'unità di bene finale. Ciascun produttore dominante vive per un periodo e massimizza i profitti di breve termine, fronteggiando la concorrenza di imprese imitatrici in grado di produrre lo stesso input a un costo marginale superiore $\chi > 1$. Questo parametro misura il grado di concorrenza del mercato: più χ è elevato, maggiore è il potere di mercato dell'impresa insediata. In equilibrio, il produttore dominante è costretto a fissare un prezzo massimo $p_{ti} = \chi$ per sventare la minaccia di erosione di quote di mercato da parte delle imprese imitatrici. Poiché il settore produttore di beni finali è concorrenziale, questo prezzo è anche uguale alla produttività marginale di i

$$p_{ti} = \frac{\partial y_t}{\partial x_t(i)} = \alpha \left(\frac{x_t(i)}{A_t(i)} \right)^{\alpha-1},$$

da cui si deriva la corrispondente quantità domandata

$$x_t(i) = \left(\frac{\chi}{\alpha} \right)^{\frac{1}{\alpha-1}} A_t(i).$$

La rendita di monopolio per il produttore dell'input i in equilibrio è

$$\pi_t(i) = (p_{ti} - 1) x_t(i) = (\chi - 1)(\chi/\alpha)^{\frac{1}{\alpha-1}} A_t(i) \,.$$

L'innovazione è frutto dell'ammontare investito in ricerca, z. La ricerca migliora la produttività dell'input intermedio i di un fattore moltiplicativo $\gamma > 1$ e $c_{ti}(z) = (1/2)A_t(i)z^2$ è il costo da sostenere per diventare con probabilità λz il nuovo *leader* alla frontiera nella produzione di i. La remunerazione dell'attività di ricerca è dunque il profitto atteso di monopolio nel caso in cui la ricerca produca innovazione: $[\lambda z \pi_t(i) - (1/2)A_{t-1}(i)z^2]$. Massimizzando l'espressione precedente, il livello ottimo di investimento in R&S è

$$z^* = \lambda\gamma(\chi - 1)(\chi/\alpha)^{\frac{1}{\alpha-1}}.$$

In un orizzonte temporale sufficientemente breve da escludere che vi sia più di un innovatore nello stesso settore, z^* è anche l'investimento di equilibrio in R&S e

$$A_t(i) = \begin{cases} \gamma A_{t-1}(i) & \textit{con probabilità } \lambda z^* \\ A_{t-1}(i) & \textit{con probabilità } 1 - \lambda z^* \end{cases}.$$

Ne consegue che il tasso di crescita medio della produttività è

$$g = E(\ln A_t(i) - \ln A_{t-1}(i)) = \lambda z^* \ln\gamma = \lambda^2\gamma(\chi - 1)(\chi/\alpha)^{\frac{1}{\alpha-1}} \ln\gamma \,.$$

Il tasso di crescita si riduce al crescere del grado di concorrenza $1/\chi$.

Riquadro 4. *La concorrenza come meccanismo di selezione*

I consumatori hanno una preferenza per la varietà e hanno la stessa funzione di utilità del modello nel riquadro 2. Ciascuno degli *n* beni di consumo è prodotto da una diversa impresa in regime di oligopolio. I costi di produzione sono asimmetrici: una quota ζ di imprese ha costi unitari alti c_H, la parte restante ha costi unitari bassi $c_L < c_H$. Ipotizzando che vi sia un grande numero di imprese che hanno una comune conoscenza delle condizioni di produzione e domanda e considerando un equilibrio di Nash simmetrico, la domanda residuale per l'impresa *i* è

$$q_i\left(p_i, p_L, p_H, \zeta\right) = [n\left(\zeta q_H^{\alpha} + \left(1-\zeta\right)q_L^{\alpha}\right)/w]^{\frac{1}{\alpha-1}} p_i^{\frac{1}{\alpha-1}},$$

dove il termine tra parentesi quadre è preso come dato dall'impresa e *w* è il reddito del consumatore. Il prezzo che massimizza i profitti è pari al costo marginale riscalato per il grado di sostituibilità dei prodotti

$$p_i = \frac{c_i}{\alpha}.$$

Sostituendo il prezzo nelle domande residuali e risolvendo, le domande di equilibrio delle imprese ad alti e bassi costi di produzione sono, rispettivamente

$$D_H = \frac{\alpha w}{c_H} A\left(\alpha\right)^{-1} \quad \text{e} \quad D_L = \frac{\alpha w}{c_L}\left(\frac{c_H}{c_L}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} A\left(\alpha\right)^{-1},$$

con $A\left(\alpha\right) = n\left(\zeta + \left(1-\zeta\right)\left(c_H/c_L\right)^{\alpha/(1-\alpha)}\right)$, da cui:

$$\frac{D_L}{D_H} = \left(\frac{c_H}{c_L}\right)^{\frac{1}{1-\alpha}}.$$

Le imprese con basso costo di produzione fissano un prezzo di equilibrio inferiore rispetto alle concorrenti meno efficienti e ottengono una quota di mercato maggiore. Tale quota cresce all'aumentare delle asimmetrie di costo c_H/c_L e del grado di sostituibilità, e quindi di concorrenza, α.

Se il benessere sociale *BS* è dato dall'utilità del consumatore $\left[n\left(\zeta D_H^{\alpha} + \left(1-\zeta\right)D_L^{\alpha}\right)\right]^{1/\alpha}$ al netto del costo di produzione aggregato $n\left(\zeta D_H c_H + \left(1-\zeta\right)D_L c_L\right)$, si ha:

$$BS = D\left(\frac{\bar{c}}{c_H}\right) A\left(\alpha\right)^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \alpha w$$

dove $\bar{c} = \zeta c_H + \left(1-\zeta\right)c_L$ è il costo unitario medio e $D = \alpha w/\bar{c}$ è la domanda totale di equilibrio in assenza di asimmetrie. Definendo $\varphi\left(\alpha, c_L, c_H\right) = \left(\bar{c}/c_H\right) A\left(\alpha\right)^{(1-\alpha)/\alpha}$, l'effetto complessivo di una variazione nel grado di concorrenza α sul benessere sociale si può scomporre in un effetto di espansione e un effetto di selezione:

$$\frac{dBS}{d\alpha} = \underbrace{\left(\frac{dD}{d\alpha} - w\right)}_{\text{effetto di espansione}} + \underbrace{\left(\frac{dD}{d\alpha}\left(\varphi\left(\alpha, c_L, c_H\right) - 1\right) + D\frac{d\varphi}{d\alpha}\right)}_{\text{effetto di selezione}}$$

dove $d\varphi/d\alpha > 0$. L'effetto di espansione è la differenza tra la crescita del prodotto, e quindi del consumo, e il conseguente incremento dei costi totali di produzione. L'effetto di selezione è l'aumento nei livelli di consumo aggregato che si ottiene grazie all'aumento della quota di mercato dell'impresa con basso costo di produzione dovuto a un più elevato grado di concorrenza.

L'effetto di selezione è particolarmente intenso nel caso in cui vi sia una quota elevata di imprese poco efficienti (valori di ζ prossimi all'unità) e una forte asimmetria nei costi di produzione (c_H/c_L elevato). In tali circostanze la distanza $\left|\varphi\left(\alpha, c_L, c_H\right) - 1\right|$ si amplia e $d\varphi\left(\alpha, c_L, c_H\right)/d\alpha$ è maggiore. Pertanto, il modello predice un maggior beneficio nell'aumento nel grado di concorrenza in paesi, settori o mercati a uno stadio iniziale di sviluppo (*early stage economies*).

aziendale e con la struttura di mercato. Ad esempio una correlazione positiva tra dimensione di impresa e grado di innovazione dei prodotti potrebbe essere spuria e celare in realtà quella tra anni di attività dell'impresa e innovazione, generando un problema di variabile omessa. Secondariamente può esservi un problema di causalità inversa. Se da un lato la dimensione di impresa e la struttura di mercato possono influire sulla capacità innovativa, dall'altro scelte innovative di successo possono produrre effetti sulla struttura di mercato e dell'azienda: le imprese innovatrici riescono ad avere costi più bassi e dunque a vendere a prezzi inferiori o a produrre beni di qualità superiore, guadagnando così quote di mercato. Per ovviare a queste fonti di endogenità è importante disporre di dati longitudinali, che consentono di osservare la stessa impresa nel tempo, oltre che di variazioni esogene, per esempio, nel grado di concorrenza, come modifiche legislative che influiscono sull'entrata di nuove imprese, ma non dipendono dalle scelte individuali. Ipotizzando che molte caratteristiche di impresa associate al potere di mercato siano costanti nel tempo, può essere sufficiente introdurre effetti fissi di impresa; supponendo che la struttura di mercato sia data, cioè che le scelte di innovazione non influenzino le quote di mercato di oggi, ma possano avere effetti solo su quelle future, allora osservazioni ripetute della medesima impresa consentono di usare uno o più ritardi nella struttura di mercato e di superare il problema dell'endogenità.

Un terzo punto da considerare riguarda le variabili oggetto di analisi. Se lo scopo è studiare l'impatto della concorrenza sull'innovazione e la crescita, può essere insoddisfacente approssimare la concorrenza con la dimensione di impresa o la concentrazione del mercato, come nei primi studi, perché dimensione e concentrazione potrebbero riflettere altre caratteristiche, come la capacità di accesso al credito, più che il grado di concorrenza; anzi, in molti studi recenti, la relazione stimata tra concorrenza e dimensione aziendale o grado di concentrazione è addirittura inversa (Boone 2000). Più in generale, il problema è che alla nozione di concorrenza sono stati attribuiti «... numerosi significati e interpretazioni, molti dei quali vaghi» (Vickers 1995, p. 3). Non sorprende quindi che non esista un indicatore di concorrenza univoco, ma vi siano invece molteplici misure, che possono avere associazioni differenti con la crescita. Nei modelli di Salop (1977) e Dixit e Stiglitz (1977) il grado di concorrenza non è colto dalla diversità delle quote di mercato, che sono identiche tra imprese per l'ipotesi di equilibrio simmetrico, ma dalla differenza tra prezzo e costo unitario che discende dalle caratteristiche qualitative dei beni prodotti, non dall'esistenza di barriere all'entrata. Gli indicatori utilizzati in pratica comprendono sia gli indici di concentrazione (rapporto di concentrazione, indice di Herfindahl-Hirschman) sia le rendite di posizione (mark-up, indice di Lerner). Entrambe le tipologie di indicatori hanno lati positivi e negativi, che le rendono più o meno appropriate a seconda del livello di aggregazione dei dati e della definizione di mercato oggetto di studio (Ciapanna 2008). In generale, gli indici di concentrazione si rivelano poco adeguati quando l'analisi si basa su dati settoriali senza riferimenti geografici; d'altra parte, per il calcolo dell'indice di Lerner si approssima il costo marginale con i costi medi variabili, con un errore che cresce con il peso del capitale, delle attività di R&S o dei costi della pubblicità. Gli indicatori utilizzati nelle stime empiriche su dati per settore o impresa sono numerosi (Panzar, Rosse 1987; Bresnahan, Reiss 1991; Nevo 1998; 2001; Hausman, Sidak 2007; Boone 2000; Boone, Van Ours, Van der Wiel 2007).

Un quarto problema, simmetrico al precedente, discende dalla difficoltà di misurare il grado di innovazione delle imprese. Generalmente, si impiegano variabili quali la spesa per R&S, il numero di brevetti e di innovazioni e la produttività totale dei fattori (PTF). Come per le misure di concorrenza, anche gli indicatori di innovazione risultano parziali e spesso fuorvianti: la spesa in R&S è il costo di un input auspicabilmente correlato con l'innovazione prodotta, ma non ne è una misura diretta; il numero di brevetti è un indicatore che somma, senza pesarle, innovazioni tra loro eterogenee, rivoluzionarie e incrementali, e che è molto sensibile al tipo di industria (per esempio, la propensione a brevettare e la capacità di protezione di un brevetto sono particolarmente elevate nel settore farmaceutico, ma molto basse in quello delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione). Lo stesso vale per l'indicatore basato sulla somma delle innovazioni così come dichiarate dalle imprese. Riguardo alla PTF, essa rappresenta una misura «residuale» di progresso tecnolo-

gico, che è particolarmente difficile da misurare quando i mercati non siano perfettamente concorrenziali (Hall 1988; Klette, Griliches 1996).

Queste difficoltà metodologiche sono state affrontate con sempre maggior successo dalla metà degli anni Novanta, grazie alla maggiore disponibilità di dati, soprattutto microeconomici, allo sviluppo di metodi econometrici più elaborati e al potenziamento delle tecniche di calcolo. Nel resto di questo paragrafo si presentano alcuni lavori empirici emblematici.

4.1. *Concorrenza e produttività totale dei fattori*

Nickell (1996) considera la relazione tra struttura di mercato e livello e dinamica della PTF per un campione di imprese britanniche. L'analisi si basa su dati longitudinali di impresa che consentono di tenere conto delle caratteristiche non osservabili mediante l'uso di effetti fissi. Il modello considera una funzione di produzione «aumentata»:

$$y_{it} = \beta_i + \beta_t + \lambda y_{it-1} + (1-\lambda)\alpha_i n_{it} + (1-\lambda)(1-\alpha_i)k_{it} + \alpha_1 h_{it} + c_{it} + c_i t + \varepsilon_{it}$$

dove y_{it}, n_{it} e k_{it} sono i logaritmi naturali rispettivamente del valore aggiunto reale, dell'occupazione e dello stock di capitale dell'impresa i al tempo t; h_{it} è una componente ciclica; β_i e β_t sono gli effetti fissi di impresa e di periodo; ε_{it} riassume tutti gli shock alla produttività di impresa ed è serialmente non correlato. Gli effetti della concorrenza sono colti da c_{it} per quanto riguarda il *livello* della produttività e da c_i per quanto riguarda la sua *crescita*. L'effetto di livello è misurato con le quote di mercato, disponibili a livello di impresa e ritardate di due periodi per evitare problemi di causalità inversa (un'elevata crescita della produttività potrebbe indurre un aumento del peso dell'impresa sul mercato). Gli effetti sulla crescita sono stimati utilizzando più indicatori: una variabile binaria che segnala l'esistenza di concorrenza quando i manager rispondono di avere più di cinque concorrenti nel mercato dei loro prodotti; una misura *ex post* delle rendite delle imprese, misurate dai profitti al netto del costo del capitale; una misura di concentrazione; un indicatore di penetrazione delle importazioni, calcolate a livello settoriale e inserite come

controlli; la dimensione media di impresa; *dummies* settoriali. Il modello è stimato in differenze prime per rimuovere le caratteristiche di impresa non osservabili:

$$\Delta(y_{it} - k_{it}) = \Delta\beta_t + \lambda\Delta(y_{it-1} - k_{it}) + (1-\lambda)\alpha_i\Delta(n_{it} - k_{it}) + \alpha_1\Delta h_{it} + \Delta c_{it} + c_i + \Delta\varepsilon_{it}.$$

Le stime dei coefficienti di interesse concordano: un maggiore grado di concorrenza si associa con un più alto livello e una maggiore crescita della PTF. Il coefficiente negativo della quota di mercato indica che le imprese con minori quote di mercato hanno più alti livelli di PTF. Il coefficiente negativo delle rendite mostra che le imprese operanti in un contesto più competitivo (ove i margini di profitto sono molto ridotti) hanno più elevati tassi di crescita della PTF. I coefficienti della dimensione media aziendale e della penetrazione delle importazioni sono positivi, ma non statisticamente significativi. L'impatto della concentrazione a livello di industria è negativo. Dall'analisi della distribuzione si evince che al ridursi del grado di concentrazione dall'ottantesimo al ventesimo percentile il tasso di crescita della PTF aumenta di 4,2 punti percentuali. Nickell utilizza le sue stime per costruire un indicatore composito di concorrenza che comprende rendite e concentrazione e mostra che le differenze nel grado di concorrenza tra i vari settori sono associate, a parità di altre condizioni, a forti differenze nella crescita della PTF.

L'evidenza empirica di Nickell (1996) è a favore della tesi che l'effetto della concorrenza sulla produttività e sulla crescita sia positivo: le quote di mercato, che riassumono il potere monopolistico di un'impresa, sono correlate negativamente con la produttività; minore è la concentrazione dell'industria e minori sono le rendite che un'impresa può estrarre dalla vendita dei propri prodotti, più elevati sono i tassi di crescita della PTF. Nickell congettura che la concorrenza potrebbe operare più come meccanismo di stimolo all'intrapresa di nuove iniziative e di selezione di quelle migliori che come spinta all'aumento dell'efficienza delle singole imprese, ma riconosce che i suoi dati non gli consentono di indagare se questo sia effettivamente il caso.

4.2. *Quote di mercato, valore di mercato e innovazione*

Blundell, Griffith e Van Reenen (1999) studiano un campione di dati individuali per le imprese manifatturiere nel Regno Unito per valutare l'effetto della concorrenza sull'innovazione. Quest'ultima è misurata dal numero di innovazioni significative tecnologicamente e commercialmente che risulta dall'archivio della Science Policy Research Unit. Le variabili esplicative che approssimano il grado di concorrenza sono le quote di mercato, la concentrazione e la penetrazione delle importazioni. Il contributo del lavoro consiste nell'incorporare l'analisi empirica all'interno di un chiaro quadro teorico per comprendere le ragioni schumpeteriane per cui il potere di mercato porterebbe a una maggiore capacità innovativa. Ciò può derivare da due motivazioni principali: da un lato, i fallimenti del mercato finanziario indurrebbero l'impresa a contare solo sulle risorse interne (mezzi propri) per finanziare l'innovazione, elemento che favorirebbe quindi le aziende di grandi dimensioni; dall'altro, il monopolista tende a innovare per non vedersi erodere i profitti dai potenziali entranti e per bloccarne (o almeno ritardarne) così l'ingresso sul mercato. Il modello stimato da Blundell, Griffith e Van Reenen si compone di due equazioni, un'equazione di innovazione:

$$I_{it} = \exp\left(\alpha_1 MS_{it-1} + \alpha_2 SZ_{it-1} + \alpha_3 C_{jt-1} + \alpha_4 IMP_{jt-1} + X_{it}'\lambda + \eta_{it}\right)$$

e un'equazione di valore di mercato:

$$\ln V_{it} = \alpha_5 K_{it} + \alpha_6 \frac{G_{it}}{K_{it}} + \alpha_7 MS_{it} + \alpha_8 \frac{G_{it}}{K_{it}} MS_{it} + X_{it}'\lambda + \varepsilon_{it}$$

dove I_{it} è una variabile che riassume il grado di innovazione dell'impresa i al tempo t e G_{it} è lo stock accumulato di innovazioni; V_{it} è il valore di mercato dell'impresa secondo il London Stock Exchange; MS_i è la quota di mercato; SZ_i è la dimensione media dell'impresa; C_j è la quota di mercato delle prime cinque imprese del settore; IMP_j è il grado di penetrazione delle importazioni del settore; K_{it} è il capitale fisico, cosicché il rapporto G_{it}/K_{it} esprime la quota di *knowledge capital*; X_{it} è un vettore di controlli, che include effetti fissi di impresa e di periodo.

I risultati delle regressioni mostrano un impatto sull'innovazione negativo per la concentrazione a livello di industria, ma positivo per le quote di mercato (entrambi i coefficienti sono statisticamente significativi nelle varie specificazioni del modello con diversi ordini di ritardi). Una maggiore concorrenza è quindi di stimolo all'attività innovativa, sebbene siano le imprese che detengono più elevate quote di mercato a innovare di più all'interno di ciascun settore. L'analisi congiunta della relazione tra struttura di mercato e innovazione e dell'impatto che la concorrenza ha sulla relazione tra innovazione e valore di mercato consente di distinguere tra le due motivazioni tradizionalmente addotte per giustificare l'effetto positivo del potere di mercato sull'attività innovativa. Introducendo una misura del circolante tra le X_{it}, si stima un coefficiente negativo ma il valore e la significatività del coefficiente delle quote di mercato non cambia: l'effetto di queste ultime non è quindi spiegato dalla maggiore liquidità di cui dispongono le imprese maggiori. I risultati della stima dell'equazione sul valore di mercato forniscono un ulteriore sostegno a questa conclusione: il coefficiente positivo associato all'interazione tra stock di *knowledge capital* e quote di mercato segnala che il ritorno dell'innovazione è più elevato per le imprese con maggiore potere di mercato e crea così un incentivo a innovare al fine di scongiurare il rischio di ingresso di nuovi concorrenti, coerentemente con la tesi avanzata da Gilbert e Newbery (1982).

4.3. *Pressione competitiva e* satisficing managers

Gli studi empirici sembrano confermare l'importanza della pressione competitiva per disciplinare i *satisficing managers*, poiché trovano che una più intensa competizione riduce l'inerzia di imprese caratterizzate da problemi di agenzia ed è associata a più alti livelli di produttività (Nickell, Nicolitsas 1999; Nickell, Nicolitsas, Patterson 2001), sebbene l'effetto sui tassi di crescita sia più attenuato e talora ambiguo. Ad esempio, Nickell, Nicolitsas e Dryden (1997) considerano un campione di imprese quotate al London Stock Exchange con diverse strutture proprietarie delle azioni e studiano l'impatto di varie misure di concorrenza sulla crescita della PTF. I risultati delle stime indicano che le imprese con margini di profitto superiori hanno minori

tassi di crescita della produttività; inoltre le società ad azionariato più diffuso (che incarnano il modello dei *satisficing managers*) beneficiano di un aumento della pressione concorrenziale in misura maggiore rispetto a quelle con un azionista dominante. Tuttavia, altri lavori empirici giungono a conclusioni opposte. Grosfeld e Tressel (2002), sulla base di un campione di imprese quotate alla borsa di Varsavia e di indicatori simili a quelli impiegati da Nickel, Nicolitsas e Dryden (1997), trovano che la concorrenza e la concentrazione dell'azionariato sono complementari e che concorrenza e crescita sono legate da una relazione non lineare: sia società ad azionariato diffuso sia società con una struttura proprietaria molto concentrata sono associate con una maggiore crescita della PTF, mentre livelli intermedi di concentrazione dell'azionariato mostrano tassi di crescita della produttività inferiori; inoltre, un maggiore grado di concorrenza ha un effetto positivo sulla crescita per le imprese ai due estremi della distribuzione dell'azionariato.

5. *Concorrenza e innovazione: una relazione non lineare?*

La letteratura empirica finora analizzata sembra propendere per un effetto positivo della concorrenza sull'innovazione e sulla crescita economica, in contraddizione con i modelli teorici dei paragrafi precedenti, che sostenevano in genere una tesi opposta, più vicina alla teoria schumpeteriana. Questa contraddizione porta ad approfondire la ricerca del nesso tra concorrenza e crescita su entrambi i fronti: da un lato, rendendo i modelli teorici più realistici, ad esempio superando ipotesi come quella che l'investimento in innovazione possa essere intrapreso solo dalle imprese nuove entranti e dunque escludendo l'*incentive preemption effect*; dall'altro, stimando modelli empirici con dati di migliore qualità e tecniche econometriche più elaborate.

La letteratura dai primi anni Duemila si è mossa in entrambe le direzioni e appare maggiormente in grado di conciliare teoria ed evidenza empirica. Il modello di Aghion *et al.* (2005) rappresenta il contributo forse più rappresentativo di questo sforzo e offre una completa caratterizzazione teorica ed empirica della relazione tra concorrenza e innovazione. Lo studio considera

un modello di crescita in cui la concorrenza può alternativamente accrescere gli extraprofitti da innovazione o ridurre gli incentivi a innovare per le imprese che restano indietro (riquadro 5). Prendendo spunto da Aghion, Harris e Vickers (1997), il modello schumpeteriano classico è esteso introducendo la possibilità di innovare anche per le imprese già presenti sul mercato. Gli incentivi a innovare non dipendono tanto dalle rendite post-innovazione quanto dalla differenza tra le rendite post- e pre-innovazione (queste ultime pari a zero nel modello benchmark in cui l'innovazione poteva essere introdotta solo dalle nuove entranti): una maggiore pressione concorrenziale può intensificare l'innovazione e la crescita perché riduce le rendite pre-innovazione di un'impresa più di quanto riduca quelle post-innovazione. La concorrenza accresce gli extraprofitti da innovazione e quindi incoraggia gli investimenti in R&S per limitare la competizione dei nuovi entranti (*escape competition effect*); tale effetto è più forte nei settori testa a testa (*neck-and-neck*) caratterizzati da imprese oligopolistiche con costi di produzione simili. Nei settori «non livellati», invece, un'impresa *follower* ha costi unitari di produzione superiori alla media e deve innovare per ridurre i costi di produzione e raggiungere l'impresa *leader* alla frontiera tecnologica, che ha costi unitari di produzione inferiori alla media. Nei settori testa a testa la pressione concorrenziale è quindi particolarmente intensa, così come l'*escape competition effect*. In settori più eterogenei, con imprese con costi unitari di produzione diversi, può invece accadere che un aumento della concorrenza deprima l'innovazione, perché il beneficio di raggiungere la frontiera tecnologica per un'impresa rimasta indietro può ridursi: prevale così l'effetto schumpeteriano. Se l'aumento della concorrenza ha un impatto più pronunciato nel favorire l'innovazione nei settori testa a testa rispetto a quelli non livellati, tale aumento tende anche a ridurre la quota di imprese testa a testa nel totale dell'economia; tale ricomposizione porta a far prevalere l'effetto schumpeteriano.

Quando la pressione competitiva è modesta ci sono pochi incentivi a innovare per le imprese testa a testa; il tasso di innovazione è invece alto nei settori non livellati, che di conseguenza passano velocemente allo stato testa a testa non appena le imprese *follower* adottano le tecnologie della *leader*. È all'opposto

Riquadro 5. *La relazione a «U» rovesciata tra concorrenza e innovazione*

Vi è una massa unitaria di consumatori identici che offrono ciascuno un'unità di lavoro, hanno tasso di sconto intertemporale costante e utilità istantanea logaritmica $u(y_t) = \int_0^1 \ln x_{jt} dj$ definita per un *continuum* di beni di consumo x_j. Ciascun x_j rappresenta un aggregato di due beni prodotti dalle imprese *A* e *B* in regime di duopolio nel settore *j*. In equilibrio i consumatori spendono un uguale ammontare per ciascun bene intermedio x_j, normalizzato a 1 usando la spesa corrente come numerario per i prezzi p_{Aj} e p_{Bj}: x_{Aj} e x_{Bj} sono scelti così da massimizzare $x_{Aj} + x_{Bj}$ sotto il vincolo $p_{Aj} x_{Aj} + p_{Bj} x_{Bj} = 1$.

Ogni impresa produce usando lavoro come unico input e prendendo il salario come dato. Un'unità di lavoro impiegata dall'impresa duopolista *i* genera un flusso di output uguale a γ^{k_i}, dove k_i è il livello di tecnologia dell'impresa *i* e $\gamma > 1$ è un parametro che misura la portata di un'innovazione alla frontiera. In ogni periodo vi sono due tipi di settori nell'economia: nei settori testa a testa (*neck-and-neck*), entrambe le imprese sono tecnologicamente allineate e la distanza *m* tra la tecnologia del *leader* e quella del *follower* è nulla; nei settori non livellati, l'impresa *leader* è un passo avanti rispetto all'impresa *follower* e $m = 1$.

Sostenendo costi di R&S pari a $\psi(n) = n^2/2$ unità di lavoro, un'impresa *leader* (o di frontiera) fa un passo avanti con una probabilità *n* determinata da una distribuzione poissoniana; *n* rappresenta il tasso di innovazione o l'intensità di R&S dell'impresa. Un'impresa *follower* può muoversi di un passo avanti con *probabilità* pari a *h* anche se non investe in R&S, semplicemente imitando la tecnologia dell'impresa *leader*. Pertanto, con un costo per investimento in R&S pari a $n^2/2$ un'impresa *follower* può avanzare di un passo con probabilità $n+h$. L'intensità in R&S delle imprese che operano in un settore testa a testa è n_0, mentre quella di un'impresa *leader* (*follower*) in un settore non livellato è $n_1(n_{-1})$; per costruzione, $n_1 = 0$ poiché un'impresa *leader* non può ottenere alcun vantaggio dall'innovazione.

Nei settori non livellati, l'impresa *follower* fa profitti nulli $\pi_{-1} = 0$ e quella *leader* fa profitti $\pi_1 = 1 - \gamma^{-1}$ (dove i ricavi sono normalizzati a 1 e il prezzo è γ per i costi unitari). In un settore testa a testa, se le imprese non colludono, competono secondo Bertrand e fanno profitti nulli, avendo prodotti identici e costi unitari uguali; quando la collusione è massima, fanno profitti pari a 1/2. In generale, si ha $\pi_0 = \varepsilon\pi_1$ con $0 \le \varepsilon \le 1/2$ e si può definire il grado di concorrenza con $\Delta = 1 - \varepsilon$, una misura correlata negativamente con i profitti da collusione, espressi rispetto a quelli dell'impresa *leader*. Δ rappresenta anche la quota dell'extraprofitto di un'impresa *leader* sui suoi profitti totali.

L'intensità di R&S di equilibrio delle imprese in un settore testa a testa è pari a

$$n_0 = \sqrt{h^2 + 2\Delta\pi_1} - h$$

e cresce con il grado di concorrenza: n_0 è compreso tra $\underline{x} = \sqrt{h^2 + \pi_1} - h$ (massima collusione, $\Delta = 1/2$) e $\bar{x} = \sqrt{h^2 + 2\pi_1} - h$ (massima concorrenza, $\Delta = 1$). Per le imprese *follower* in un settore non livellato, l'intensità è pari a

$$n_{-1} = \sqrt{h^2 + n_0^2 + 2\pi_1} - h - n_0$$

e decresce all'aumentare della concorrenza Δ.

Nel secondo caso, prevale l'effetto schumpeteriano, che risulta dalla riduzione delle rendite che potrebbero essere ottenute da un'impresa *follower* che riuscisse a raggiungere la sua rivale investendo in innovazione. Nel settore testa a testa prevale invece l'effetto di fuga dalla concorrenza, che induce le imprese a innovare per sfuggire alla stessa, poiché il valore incrementale di avanzare verso la frontiera cresce all'aumentare di Δ.

In media, un maggiore grado di concorrenza ha un effetto ambiguo sulla crescita, poiché induce una crescita della produttività più rapida nei settori testa a testa e più lenta nei settori non livellati. L'effetto aggregato dipende quindi dalle rispettive quote in equilibrio, che sono endogene e dipendono dall'intensità di R&S di stato stazionario. Se μ_1 e μ_0 sono le probabilità in stato stazionario di essere, rispettivamente, in un settore non livellato e in uno testa a testa, in ciascun intervallo temporale unitario la probabilità di transizione dalla prima alla seconda situazione è $\mu_1(n_{-1} + h)$, mentre la probabilità di transizione opposta è $2\mu_0 n_0$. Dato che in equilibrio

queste probabilità coincidono e che $\mu_0 + \mu_1 = 1$, in aggregato il flusso delle innovazioni è

$$I = 2\mu_0 n_0 + \mu_1 (n_{-1} + h) = 2\mu_1 (n_{-1} + h) = \frac{4n_0 (n_{-1} + h)}{2n_0 + n_{-1} + h}.$$

La relazione del tasso aggregato di innovazione con n_0 e il grado di concorrenza Δ, che a esso è correlato positivamente, dipende dal valore $\tilde{x} = \sqrt{(h^2 + 2\pi_1)/3}$. Se $\tilde{x} > \bar{x}$, il tasso di innovazione aumenta al crescere di n_0 e della pressione competitiva e l'effetto di fuga dalla concorrenza prevale; nel caso in cui $\tilde{x} < \underline{x}$ predomina invece l'effetto schumpeteriano. Infine, se $\tilde{x}$ è compreso tra $\underline{x}$ e $\bar{x}$, il tasso di innovazione aumenta con la concorrenza fino a che n_0 eguaglia $\tilde{x}$ e poi diminuisce, descrivendo una relazione a «U» rovesciata.

lento il passaggio di un settore da testa a testa a non livellato, che richiede che una delle imprese decida di innovare. I settori si trovano quindi per la maggior parte del tempo in uno stato testa a testa, in cui domina l'effetto di «fuga dalla concorrenza». Se l'economia è in una situazione in cui il grado di concorrenza è molto alto, l'incentivo a innovare per un'impresa *follower* in un settore non livellato è ridotto, rendendo estremamente lenta la transizione verso lo stato testa a testa. Inoltre, l'ingente extraprofitto rappresenta un incentivo a innovare relativamente alto per le imprese testa a testa e dunque rende veloce in questo caso il passaggio dell'industria verso lo stato non livellato, dove si troverà per la maggior parte del tempo e in cui prevale l'effetto schumpeteriano della concorrenza. Se inizialmente il livello di concorrenza è elevato, un ulteriore aumento della pressione competitiva si traduce in un più lento tasso medio di innovazione.

In breve, l'analisi teorica porta a quattro conclusioni principali: 1) la relazione tra concorrenza e innovazione quale motore della crescita può avere una forma a «U» rovesciata; 2) il livello di equilibrio del testa a testa tecnologico tra imprese è decrescente al crescere della pressione concorrenziale; 3) più alto è il livello di testa a testa tecnologico all'interno di un settore, maggiore è l'inclinazione della relazione a «U» rovesciata; 4) le imprese tendono a investire maggiormente in innovazione se hanno una più alta leva finanziaria, soprattutto se associata a un basso grado di concorrenza.

Aghion *et al.* (2005) sottopongono a verifica i risultati del loro modello teorico usando un campione di 311 imprese quotate al London Stock Exchange per il periodo 1973-1994. La distanza tecnologica tra le imprese di uno stesso settore è misurata dal divario di produttività totale dei fattori di un'impresa i rispetto all'impresa F alla frontiera

$$m_{it} = \frac{PTF_{Ft} - PTF_{it}}{PTF_{Ft}},$$

dove $m_{Ft} = 0$ e $m_{it} > 0$ per $i \neq F$. Se m_{jt} è la distanza media del settore j, tanto minore è m_{jt} tanto più le imprese appartenenti al settore sono vicine alla frontiera e quindi approssimano il settore testa a testa del modello teorico. Al contrario, alti valori di m_{jt} indicano un ampio divario tecnologico e individuano un settore non livellato. L'analisi empirica conferma che, in equilibrio, il divario tecnologico medio tra *leader* e *follower* è una funzione crescente del grado di concorrenza prevalente nell'industria, misurato con l'indice di Lerner. Anche se dal punto di vista statico una maggiore pressione competitiva dovrebbe ridurre il divario di PTF, aumentando il tasso di uscita delle imprese meno produttive, dal punto di vista dinamico il risultato si capovolge perché le imprese innovano per cercare di sfuggire alla concorrenza, incrementando così il divario di PTF all'interno del loro settore: questo effetto dinamico domina qualsiasi potenziale effetto di selezione. Le stime confermano anche che la relazione a «U» rovesciata tra concorrenza e crescita è più pronunciata nei settori testa a testa, identificati con quelli in cui il divario tecnologico è inferiore alla mediana. Utilizzando dati longitudinali per oltre 5.000 stabilimenti britannici nel periodo 1987-1993, Aghion *et al.* (2009) dimostrano che l'effetto della concorrenza sull'attività brevettuale è più forte nei settori tecnologicamente avanzati rispetto a quelli tradizionali, perché le innovazioni permettono alle imprese già insediate di sostenere la competizione delle nuove imprese che entrano.

Il lavoro di Aghion *et al.* (2005) è il primo contributo in gra-

do di riconciliare risultati teorici ed evidenze empiriche che per molti anni sembravano destinati a rimanere divergenti. La concorrenza sarebbe dunque legata all'innovazione da una relazione non lineare, a «U» rovesciata, con le industrie distribuite secondo il tipo su entrambi i rami della curva. Questa relazione a «U» rovesciata appare robusta sul piano empirico e consente anche l'identificazione dell'impatto causale della concorrenza sfruttando una serie di importanti riforme attuate nel Regno Unito. Il lavoro offre inoltre una razionalizzazione teorica dell'evidenza empirica, proponendo un modello teorico in cui una maggiore competizione può accrescere le rendite da innovazione se prevale l'effetto di fuga dalla concorrenza, ma può anche ridurre gli incentivi ad innovare da parte delle imprese tecnologicamente meno avanzate, qualora vinca l'effetto schumpeteriano. L'equilibrio tra questi due effetti contrapposti è diverso a seconda che vi sia un elevato o un basso livello di concorrenza, generando quindi la relazione a «U» rovesciata.

6. *Regolamentazione dei mercati e crescita*

L'andamento della produttività aggregata dipende, oltre che dai miglioramenti di efficienza conseguiti da ciascuna impresa attiva, dalla dinamica demografica delle imprese e dall'allocazione delle risorse tra quelle più produttive e quelle meno produttive. Ne discende che politiche di regolamentazione che pongono limiti alla concorrenza possono alterare questi processi di riallocazione e influenzare l'efficienza del sistema economico nel suo complesso. La relazione tra regolamentazione dei mercati e crescita delle imprese e aggregata è oggetto di una letteratura in rapida espansione.

Parte di questa letteratura mette in relazione le differenze di produttività tra paesi (o settori) e il diverso grado di efficienza nell'allocazione delle risorse tra imprese all'interno di un paese (o di un settore; Hopenhayn 1992). L'ipotesi di partenza è che esistono distorsioni specifiche all'impresa che impediscono l'allineamento della produttività marginale dei fattori tra imprese. L'ampiezza delle deviazioni dall'allocazione ottimale delle risorse in termini di produttività aggregata viene stabilita attraverso

vari esercizi di calibrazione (Restuccia, Rogerson 2008; Hsieh, Klenow 2009; Alfaro, Charlton, Kanczuk 2009; Bartelsman, Haltiwanger, Scarpetta 2013).

Un altro filone della letteratura si concentra sulle fonti di tali distorsioni e sulle conseguenze di specifiche politiche. Ad esempio, Hopenhayn e Rogerson (1993) calcolano la perdita media di PTF dovuta ad aggiustamenti nell'occupazione a loro volta indotti dai costi di licenziamento. Autor, Kerr e Klugler (2007) e Bassanini, Nunziata e Venn (2009) stimano, rispettivamente per gli Stati Uniti e per i paesi dell'OCSE, che norme di tutela dell'impiego più restrittive si assocerebbero empiricamente a una riduzione della dinamica della PTF. Moscoso Boedo e Mukoyama (2012) studiano l'effetto della regolamentazione e dei costi di licenziamento sull'entrata di nuove imprese. Barseghyan e DiCecio (2011) analizzano le conseguenze negative sull'output aggregato dei costi di entrata sul mercato delle nuove imprese, che ridurrebbero la produttività dell'impresa entrante marginale attraverso un effetto di equilibrio generale sui prezzi degli input. Buera e Shin (2013) si soffermano sul ruolo delle frizioni finanziarie e creditizie nel distorcere l'allocazione di capitale tra unità produttive eterogenee oltre alle loro decisioni di entrata e uscita, con conseguente riduzione della PTF aggregata e di settore. Sulla base di dati settoriali per i paesi dell'OCSE, Barone e Cingano (2011) mostrano come la regolamentazione dei servizi alle imprese, soprattutto nelle attività professionali e nella produzione e distribuzione di elettricità e gas, abbia effetti negativi sulla crescita del valore aggiunto e della produttività del lavoro nella manifattura. Symeonidis (2008) trova un'accelerazione della produttività del lavoro nel Regno Unito in seguito all'approvazione nel 1956 di una legge che ha reso illegali gli accordi collusivi che le imprese erano solite stipulare in determinati settori. Griffith, Harrison e Simpson (2010) mostrano che le riforme dei mercati dei prodotti adottate nell'UE hanno accresciuto la concorrenza, misurata da una riduzione dei margini di profitto, e per questa via l'intensità dell'innovazione e la crescita della produttività manifatturiera.

Altri lavori considerano specificamente il canale attraverso cui le normative del mercato dei prodotti, del lavoro e del credito possano indurre distorsioni «correlate», ovvero una rialloca-

zione dei fattori da unità più produttive a unità meno produttive. Le politiche basate sulla dimensione di impresa, come ad esempio trattamenti fiscali di favore o minori costi di licenziamento per le piccole e medie imprese possono rappresentare importanti disincentivi alla crescita (Garicano, Lelarge, Van Reenen 2013; Braguinsky, Branstetter, Regateiro 2011), sebbene Schivardi e Torrini (2008) trovino che il diverso grado di tutela del rapporto di lavoro a tempo indeterminato al di sopra e al di sotto della soglia dei 15 dipendenti ha un'influenza quantitativamente modesta sulle scelte dimensionali delle imprese italiane.

Anche politiche non specifiche, come l'esistenza di barriere all'entrata, possono ridurre l'efficienza allocativa. Ad esempio, Poschke (2010) mostra che in un modello con imprese eterogenee le barriere all'entrata riducono la quota di mercato delle imprese relativamente più produttive poiché un esiguo numero di concorrenti deprime l'elasticità di sostituzione tra le diverse varietà di beni venduti sul mercato. Gli studi empirici per alcuni settori specifici indicano che la deregolamentazione e un più alto livello di concorrenza hanno effetti benefici sul processo di riallocazione delle risorse, con ciò aumentando la correlazione tra dimensione di impresa e produttività (Olley, Pakes 1996; Syverson 2004). Sfruttando la variabilità territoriale nella rimozione dei vincoli legali all'entrata nel settore della distribuzione commerciale italiana, Viviano (2008) e Schivardi e Viviano (2011) mostrano come la riduzione delle barriere avrebbe determinato una crescita della produttività degli operatori esistenti e una riduzione dei loro margini di profitto, oltre ad aumentare l'occupazione complessiva. Arnold, Nicoletti e Scarpetta (2011) studiano la relazione tra restrizioni regolamentari ed efficienza allocativa focalizzando l'attenzione sul ruolo indiretto della regolamentazione nei mercati dei servizi impiegati dalle imprese come input rispetto all'allocazione delle risorse nei settori a valle. L'effetto è particolarmente rilevante nelle industrie ad alta intensità tecnologica. Andrews e Cingano (2014) analizzano tale nesso stimando la relazione empirica che lega indicatori di regolamentazione dei mercati dei prodotti, del lavoro e del credito a un indice di efficienza allocativa. L'analisi sfrutta dati di bilancio relativi ad un campione di imprese di 40 settori in 21 paesi dell'OCSE nel 2005. Per ciascuna cella settore-paese l'indice quantifica lo scarto fra la produttività calcolata in base alla distribuzione effettiva dell'occupazione tra le imprese e quella risultante da una situazione ipotetica in cui l'occupazione sia distribuita in modo casuale. Lo scarto è quindi tanto maggiore quanto più l'occupazione è concentrata nelle imprese con più alta produttività. Il lavoro verifica se nei paesi a più elevata regolamentazione l'efficienza allocativa sia particolarmente bassa nei settori dove la regolamentazione rileva di più (nel caso del mercato del lavoro, ad esempio, i settori in cui il turnover della manodopera è strutturalmente più alto). Dall'analisi discende che una maggiore regolamentazione del mercato dei prodotti e del lavoro si associa a un minor livello di efficienza allocativa: più elevate barriere all'ingresso e un'opaca normativa fallimentare inducono livelli di efficienza particolarmente bassi nei settori caratterizzati da un maggior turnover d'impresa. Similmente, più intense rigidità di aggiustamento del lavoro si associano a una minore efficienza allocativa nei settori a più elevato fabbisogno di riallocazione dell'occupazione.

7. *Conclusioni*

Questa breve rassegna della letteratura economica mostra come la relazione tra pressione competitiva e innovazione sia assai intricata, in teoria e nei dati, e lungi dall'avvalorare l'opinione diffusa che la concorrenza abbia sempre e comunque benefici effetti positivi sull'efficienza economica e, di conseguenza, sul benessere sociale. Come del resto ricorda Vickers, «la fede in una nozione generale e indifferenziata di concorrenza offre una guida non molto affidabile per la soluzione dei problemi pratici. Qualsiasi ragionamento sui problemi di concorrenza richiede una migliore comprensione teorica, e ovviamente un'analisi empirica, di come la concorrenza (nelle sue diverse tipologie) opera (in circostanze diverse)» (1995, p. 18).

Tale considerazione porta a due riflessioni. L'una, più analitica, riguarda la possibilità che restringendo l'analisi al solo lato della produzione, come fatto nelle pagine precedenti, si derivino conclusioni parziali e potenzialmente fuorvianti. Tanto nei lavori teorici quanto nelle stime empiriche si ipotizza implicitamente che i dati di fatturato delle imprese riflettano perfettamente

prezzi e volumi delle vendite ai consumatori finali. Nella realtà, soprattutto nel settore manifatturiero, il rapporto tra produttori e consumatori è tuttavia mediato: un buon grado di concorrenza tra produttori è condizione necessaria, ma non sufficiente per ridurre le rendite incluse nel prezzo pagato dai consumatori. Trascurare il ruolo svolto dalla distribuzione commerciale nell'incontro tra domanda e offerta può però portare a errori di valutazione: un elevato grado di concorrenza tra i produttori, con profitti quasi nulli, prezzi bassi e assenza di barriere all'entrata, può essere vanificato per i consumatori da una struttura di mercato poco concorrenziale nel settore del commercio; è perfino possibile che i consumatori paghino prezzi di monopolio, dove ci sia *full rent extraction* da parte del distributore. Un modello che si proponga di analizzare la concorrenza con l'obiettivo di valutare l'efficienza produttiva, allocativa e dinamica di un sistema economico non può quindi prescindere da una stima della domanda di mercato (cfr., ad esempio, Berry, Levinsohn, Pakes 1995) e dai prezzi effettivamente pagati dai consumatori finali.

La seconda riflessione è di natura più generale. La consapevolezza della complessità della relazione tra concorrenza e innovazione (e crescita) aiuta a chiarire la natura del disegno e dell'attuazione di un intervento pubblico volto a promuovere le condizioni concorrenziali nei mercati. Tale intervento deve salvaguardare la concorrenza non come fine in sé, quasi fosse un bene pubblico, perché assicura la libertà individuale di iniziativa economica, ma come obiettivo strumentale per accrescere il benessere economico e sociale del sistema. Come si è visto, vi possono essere circostanze in cui limitazioni alla concorrenza possono essere giustificate perché consentono incrementi di efficienza economica. La possibilità che tali circostanze si verifichino dovrebbe essere tenuta nel dovuto conto nel realizzare una normativa che si prefigga di promuovere e tutelare il funzionamento dei meccanismi concorrenziali del mercato.

Bibliografia

Aghion P., Akcigit U., Howitt P. (2015), *The Schumpeterian Growth Paradigm*, in «Annual Review of Economics», 7, pp. 557-575.

Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. (2005), *Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship*, in «The Quarterly Journal of Economics», 120, 2, pp. 701-728.

Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P., Prantl S. (2009), *The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity*, in «Review of Economics and Statistics», 91, 1, pp. 20-32.

Aghion P., Dewatripont M., Rey P. (1997), *Corporate Governance, Competition Policy and Industrial Policy*, in «European Economic Review», 41, 3-5, pp. 797-805.

Aghion P., Griffith R. (2005), *Competition and Growth. Reconciling Theory and Evidence*, MIT Press, Cambridge.

Aghion P., Harris C., Vickers J. (1997), *Competition and Growth with Step-by-step Innovation: An Example*, in «European Economic Review», 41, 3-5, pp. 771-782.

Aghion P., Howitt P. (1992), *A Model of Growth Through Creative Destruction*, in «Econometrica», 60, 2, pp. 323-351.

Aghion P., Schankerman M. (2004), *On the Welfare Effects and Political Economy of Competition-Enhancing Policies*, in «Economic Journal»,114, 498, pp. 804-824.

Alfaro L., Charlton A., Kanczuk F. (2009), *Plant-Size Distribution and Cross-Country Income Differences*, in Frankel J., Pissarides C. (a cura di), *NBER International Seminar on Macroeconomics 2008*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, pp. 243-272.

Andrews D., Cingano F. (2014), *Public Policy and Resource Allocation: Evidence from Firms in OECD Countries*, in «Economic Policy», 29, 78, pp. 253-296.

Arnold J., Nicoletti, Scarpetta S.G. (2011), *Regulation, Resource Reallocation and Productivity Growth*, in «European Investment Bank Papers», 16, 1, pp. 90-115.

Arrow K.J. (1959), *Toward a Theory of Price Adjustment*, in Abramovitz M. *et al.* (a cura di), *The Allocation of Economic Resources: Essays in Honor of Bernard Francis Haley*, Stanford University Press, Stanford, pp. 41-51.

— (1962), *The Economic Implications of Learning by Doing*, in «Review of Economic Studies», 29, 3, pp. 155-173.

Arrow K.J., Debreu G. (1954), *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, in «Econometrica», 22, 3, pp. 265-290.

Autor D.H., Kerr W.R., Klugler A.D. (2007), *Does Employment Protection Reduce Productivity? Evidence from US States*, in «Economic Journal», 117, 521, pp. F189-F219.

Barone G., Cingano F. (2011), *Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries*, in «Economic Journal», 121, 555, pp. 931-957.
Barseghyan L., DiCecio R. (2011), *Entry Costs, Industry Structure, and Cross-Country Income and TFP Differences*, in «Journal of Economic Theory», 146, 5, pp. 1828-1851.
Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. (2013), *Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection*, in «American Economic Review», 103, 1, pp. 305-334.
Bassanini A., Nunziata L., Venn D. (2009), *Job Protection Legislation and Productivity Growth in OECD Countries*, in «Economic Policy», 24, 58, pp. 349-402.
Berry S., Levinsohn J., Pakes A. (1995), *Automobile Prices in Market Equilibrium*, in «Econometrica», 63, 4, pp. 841-890.
Blundell R., Griffith R., Van Reenen J. (1999), *Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms*, in «Review of Economic Studies», 66, 3, pp. 529-554.
Boone J. (2000), *Competition*, Centre for Economic Policy Research, CEPR Discussion Papers, 2636.
Boone J., Van Ours J., Van der Wiel H. (2007), *How (Not) to Measure Competition*, Centre for Economic Policy Research, CEPR Discussion Papers, 6275.
Braguinsky S., Branstetter L.G., Regateiro A. (2011), *The Incredible Shrinking Portuguese Firm*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers, 17265.
Bresnahan T.F., Reiss P.C. (1991), *Entry and Competition in Concentrated Markets*, in «Journal of Political Economy», 99, 5, pp. 977-1009.
Buera F.J., Shin Y. (2013), *Financial Frictions and the Persistence of History: A Quantitative Exploration*, in «Journal of Political Economy», 121, 2, pp. 221-272.
Ciapanna E. (2008), *Survey della letteratura economica su misure di concorrenza*, Banca d'Italia, mimeo.
Dixit A.K., Stiglitz J.E. (1977), *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*, in «American Economic Review», 67, 3, pp. 297-308.
Fudenberg D., Tirole J. (1986), *A "Signal-Jamming" Theory of Predation*, in «The RAND Journal of Economics», 17, 3, pp. 366-376.
Garicano L., Lelarge C., Van Reenen J. (2013), *Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France*, Institute for the Study of Labor, IZA Discussion Papers, 7241.

Gilbert R.J., Newbery D.M.G. (1982), *Preemptive Patenting and the Persistence of Monopoly*, in «American Economic Review», 72, 3, pp. 514-526.
Griffith R., Harrison R., Simpson H. (2010), *Product Market Reform and Innovation in the EU*, in «Scandinavian Journal of Economics», 112, 2, pp. 389-415.
Grosfeld I., Tressel T. (2002), *Competition and Ownership Structure: Substitutes or Complements? Evidence from the Warsaw Stock Exchange*, in «Economics of Transition», 10, 3, pp. 525-551.
Grossman G.M., Helpman E. (1993), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge.
Hall R.E. (1988), *The Relation Between Price and Marginal Cost in U.S. Industry*, in «Journal of Political Economy», 96, 5, pp. 921-947.
Hart O. (1983), *The Market Mechanism as an Incentive Scheme*, in «Bell Journal of Economics», 14, 2, pp. 366-382.
— (1985), *Imperfect Competition in General Equilibrium: An Overview of Recent Work*, in Arrow K., Honkapohja S. (a cura di), *Frontiers of Economics*, Blackwell, Oxford, pp. 100-149.
Hausman J.A., Sidak J.G. (2007), *Evaluation of Market Power: Prices vs. HHIs*, in «Antitrust Law Journal», 74, 2, pp. 387-407.
Hermalin B.E. (1992), *The Effects of Competition on Executive Behavior*, in «The RAND Journal of Economics», 23, 3, pp. 350-365.
Hopenhayn H.A. (1992), *Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium*, in «Econometrica», 60, 5, pp. 1127-1150.
Hopenhayn H., Rogerson R. (1993), *Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis*, in «Journal of Political Economy», 101, 5, pp. 915-938.
Hotelling H. (1929), *Stability in Competition*, in «Economic Journal», 39, 153, pp. 41-57.
Hsieh C.T., Klenow P.J. (2009), *Misallocation and Manufacturing TFP in China and India*, in «Quarterly Journal of Economics», 124, 4, pp. 1403-1448.
Klette T.J., Griliches Z. (1996), *The Inconsistency of Common Scale Estimators When Output Prices are Unobserved and Endogenous*, in «Journal of Applied Econometrics», 11, 4, pp. 343-361.
Martin S. (1993), *Advanced Industrial Economics*, Blackwell, Oxford.
Moscoso Boedo H.J., Mukoyama T. (2012), *Evaluating the Effects of Entry Regulations and Firing Costs on International Income Differences*, in «Journal of Economic Growth», 17, 2, pp. 143-170.
Nevo A. (1998), *Identification of the Oligopoly Solution Concept in a*

Differentiated-Products Industry, in «Economics Letters», 59, pp. 391-395.
— (2001), *Measuring Market Power in the Ready-To-Eat Cereal Industry*, in «Econometrica», 69, 2, pp. 307-342.
Nickell S.J. (1996), *Competition and Corporate Performance*, in «Journal of Political Economy», 104, 4, pp. 724-746.
Nickell S., Nicolitsas D. (1999), *How Does Financial Pressure Affect Firms?*, in «European Economic Review», 43, 8, pp. 1435-1456.
Nickell S., Nicolitsas D., Dryden N. (1997), *What Makes Firms Perform Well?*, in «European Economic Review», 41, 3-5, pp. 783-796.
Nickell S., Nicolitsas D., Patterson M. (2001), *Does Doing Badly Encourage Management Innovation?*, in «Oxford Bulletin of Economics and Statistics», 63, 1, pp. 5-28.
Olley G.S., Pakes A. (1996), *The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry*, in «Econometrica», 64, 6, pp. 1263-1297.
Panzar J.C., Rosse J.N. (1987), *Testing for Monopoly Equilibrium*, in «Journal of Industrial Economics», 35, 4, pp. 443-456.
Poschke M. (2010), *The Regulation of Entry and Aggregate Productivity*, in «Economic Journal», 120, 549, pp. 1175-1200.
Restuccia D., Rogerson R. (2008), *Policy Distortions and Aggregate Productivity with Heterogeneous Plants*, in «Review of Economic Dynamics», 11, 4, pp. 707-720.
Romer P.M. (1990), *Endogenous Technological Change*, in «Journal of Political Economy», 98, 5, pp. S71-102.
Salop S. (1977), *The Noisy Monopolist: Imperfect Information, Price Dispersion and Price Discrimination*, in «Review of Economic Studies», 44, 3, pp. 393-406.
Scharfstein D. (1988), *Product-Market Competition and Managerial Slack*, in «The RAND Journal of Economics», 19, 1, pp. 147-155.
Scherer F.M. (1965), *Corporate Inventive Output, Profits, and Growth*, in «Journal of Political Economy», pp. 290-297.
Schivardi F., Torrini R. (2008), *Identifying the Effects of Firing Restrictions through Size-Contingent Differences in Regulation*, in «Labour Economics», 15, 3, pp. 538-567.
Schivardi F., Viviano E. (2011), *Entry Barriers in Retail Trade*, in «Economic Journal», 121, 551, pp. 145-170.
Schmidt K.M. (1997), *Managerial Incentives and Product Market Competition*, in «Review of Economic Studies», 64, 2, pp. 191-213.

Schumpeter J.A. (1943), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Allen and Unwin, London.
Sen A. (1973), *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford.
Smith A. (1776), *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Cannan E. (a cura di), 5ª ed., Methuen and Co. Ltd., London, 1904.
Symeonidis G. (2008), *The Effect of Competition on Wages and Productivity: Evidence from the United Kingdom*, in «Review of Economics and Statistics», 90, pp. 134-46.
Syverson C. (2004), *Market Structure and Productivity: A Concrete Example*, in «Journal of Political Economy», 112, 6, pp. 1181-1222.
Vickers J. (1995), *Concepts of Competition*, in «Oxford Economic Papers», 47, 1, pp. 1-23.
Viviano E. (2008), *Entry Regulations and Labour Market Outcomes: Evidence from the Italian Retail Trade Sector*, in «Labour Economics, Elsevier», 15, 6, pp. 1200-1222.

3.
CORPORAZIONI, CONCORRENZA, CRESCITA

di Elio Cerrito

The Greatness and Riches of the UNITED PROVINCES, and STATES of VENICE, Consider'd, with the little Tract of Ground that belongs to either of their TERRITORIES, sufficiently Demonstrate the great Advantage and Profit that Trade brings to a Nation. [...] yet there is nothing more unknown, or that Men differ more in their Sentiments, than about the True Causes that raise and promote Trade[1].

1. *Introduzione**

Le linee di una indagine su corporazioni, concorrenza e crescita credo si debbano rapportare ad alcuni pilastri della ideologia della concorrenza all'inizio del XXI secolo europeo: che la concorrenza sia lo strumento cardine della crescita (la paura dell'eliminazione da parte dei concorrenti evita una naturale tendenza allo *status quo*, la selezione darwiniana elimina le imprese inefficienti e crea spazio per quelle efficienti); che le organizzazioni di produttori associati non producano beni collettivi, siano

* Ringrazio Biagio Salvemini e Giuseppe Galasso per i commenti, Christiane Klapisch-Zuber per alcune importanti indicazioni. Prima versione dicembre 2013. Per un approfondimento dei temi trattati, si rinvia a un gruppo di articoli strettamente connessi pubblicati su «Studi storici» a partire dal numero 2 del 2015.

[1] Barbon (1934, p. 5).

coalizioni distributive egotistiche[2], e vadano quindi depotenziate o escluse dal processo decisionale secondo il più puro precetto olsoniano[3]; che equilibri perfettamente concorrenziali producano quantità maggiori e prezzi inferiori rispetto a quelli del monopolio, e ottimi paretiani, e siano quindi la strada per conseguire il punto più alto attingibile dall'allocazione delle risorse, *ergo* equilibri concorrenziali siano sempre superiori a quelli di monopolio, per non considerare il disturbo a essi arrecato da gestioni collettive e politiche pubbliche; che le radici del rallentamento della crescita siano reperibili dal lato dell'offerta, e che da tale lato risiedano tutti gli strumenti necessari per lo sviluppo economico; che i vincoli alla crescita siano rappresentati da costi e redditi dei produttori, da ridurre preventivamente e grazie alla concorrenza onde poi impiegare pienamente le risorse; che proprio corporazioni o «coalizioni distributive» olsoniane impediscano tale riduzione indotta dai processi concorrenziali, onde la necessità di riforme molto amare per essere competitivi e tornare poi a crescere, fino all'ossimoro del ridurre salari, mark-up, spesa e welfare per divenir più ricchi. Per venti e più anni questo è stato il credo largamente prevalente nonché il nesso culturale che ha legato corporazioni, concorrenza e crescita.

Riflettere sulle evidenze empiriche dell'economia corporativa medievale e moderna con un approccio attento a snodi essenziali della teoria economica riserverà non poche sorprese per la tenuta di quel paradigma, in linea con l'evidenza di realtà lontane dalla concorrenza perfetta caratterizzate da ottimi risultati economici.

Queste pagine si propongono due obiettivi. In primo luogo si analizzano logiche e *driving forces* che consentono crescita in ambiente non di concorrenza perfetta e fortemente istituzionalizzato, contribuendo con nuovi temi a una ampia revisione storiografica sulle corporazioni[4]. Si analizzano qui *esclusivamente* aspetti

[2] Il termine *egotismo* denota in queste pagine la soddisfazione di interessi propri a discapito di interessi della collettività.

[3] Olson (1982); cfr. anche Olson (1983).

[4] Per la ripresa dell'antica critica manichea alle corporazioni si può rinviare a Ogilvie (2011; 2014), nonché ai lavori precedenti dell'autrice sul tema. Per il riorientamento storiografico contemporaneo, aderente a visioni più equilibrate, ci si limita qui a citare la didascalica sintesi per l'Italia di Mocarelli (2008) e la

strettamente collegati alla faccia progressiva del fenomeno corporativo connessi ai temi della concorrenza e della crescita; lezione valida anche per la crescita in contesti quali il capitalismo organizzato prussiano, o le grandi concentrazioni pubbliche italiane o private di altri paesi della *Golden Age*, o le varie forme di corporativismo democratico contemporaneo. È utile comunque ricordare che una serie di fonti empiriche e teoriche riconduce le criticità del fenomeno corporativo a cinque fondamentali ordini di problemi: la restrizione delle quantità e delle entrate e l'elevazione dei prezzi; le rendite estratte dalle élite corporative e dai maestri nei confronti dei sottoposti; l'ostacolo alla innovazione; l'ostacolo alla mobilità delle risorse; l'influenza egotistica sulla regolazione e la gestione della produzione, inclusa la ostilità verso i gruppi esterni e fino all'assurdità della decisione sulle entrate rimessa agli incombenti[5]. La esistenza e in molti casi la rilevanza di tali problemi si dà per scontata. Un secondo obiettivo si snoda su un diverso piano. Gli elementi empirici e teorici proposti relativizzano drasticamente elementi costitutivi della ideologia della concorrenza, proponendo all'attenzione potenti fattori di crescita diversi dall'approfondimento delle dinamiche concorrenziali.

Per mere esigenze di spazio, si danno qui altresì per scontati tratti essenziali della società medievale e moderna poco noti agli economisti, consistenti nell'elevato livello delle transazioni commerciali su media e lunga distanza, e, per varie vie, i tassi comunque sostenuti delle entrate nelle attività economiche che sostanziano società non autarchiche, con forme importanti di concorrenza non perfetta e monopolistica, dai quali si possono facilmente derivare pratiche di *pricing* più vicine al *limit pricing*[6],

bibliografia di riferimento, e soprattutto i rilevanti e numerosi elementi desumibili da Franceschi (1993) e Molà (2000), oltre a Guenzi, Massa e Piola Caselli (1998), e Massa e Moioli (2004); da inquadrare tuttavia in una dimensione internazionale, ben esemplificata da Hirshler (1954); Kaplan (1981; 2001); Gustafsson (1987); Greif (1989); Greif, Milgrom e Weingast (1994); Farr (1997; 2000); Epstein (1998; 2008); Richardson (2004); Epstein e Prak (2008).

[5] Smith (1970, book I, chapter VII); Kaplan (1981); Olson (1982); Arias (1970, pp. 41-50); Poni (1989, p. 97); Sartori (1996); Ogilvie (2004; 2011; 2014); Molà (2000, pp. 79-83).

[6] Bain (1949), che propone *una* spiegazione del fenomeno di prezzi inferiori a quelli di monopolio in situazioni di monopolio.

al *pricing* di penetrazione e al *premium pricing* che al prezzo di monopolio; e si omettono gli aspetti solidaristici fondati su una presa d'atto di fenomeni non Pareto-ottimali e sulla produzione di beni assicurativi essenziali per un realistico concetto di benessere e di crescita. È infine utile richiamare due serie difficoltà per l'indagine: la polimorfia estrema; la carenza di informazioni su rilevanti aspetti.

Una lettura anticipata delle conclusioni fornisce uno schema della struttura del saggio.

2. *Dal vincolo al progresso: qualità e divisione del lavoro*

Un quadro ineludibile a monte della storia corporativa consiste nella crescita medievale e moderna delle città; un altro nell'incidenza crescente degli scambi e del mercato, dalla rivoluzione commerciale dei secoli X-XI alla nascita del liberalismo economico[7], nella genesi di nuove specializzazioni e corporazioni[8].

Il movimento corporativo si inserisce in quei quadri in forme coessenziali.

In tempi recenti, il dibattito storiografico ha riproposto la tesi di una funzione di sviluppo alla base della diffusione e persistenza delle corporazioni, funzione incentrata su risoluzione di asimmetrie informative, incremento del capitale sociale, tutela, diffusione e approfondimento delle capacità tecniche[9]. Tesi da valutare come non disgiunta da elementi di surroga della funzione lì dove le corporazioni sono deboli o non esistono[10].

Un tassello al quale dedicare attenzione è l'azione delle corporazioni per la qualità. Nell'interpretazione di Bo Gustafsson, la garanzia di qualità è la funzione genetica delle corporazioni[11], agevolmente ipotizzabile tra gli uffici privilegiati a integrazione

[7] Sarti (2003); Farr (1997, pp. 28, 30, 36).
[8] Goldthwaite (1980, pp. 243-245).
[9] Gustafsson (1987); Epstein e Prak (2008); Epstein (2008); Greif (1989).
[10] Kaplan (2001, p. 26); Berezin (2003, pp. 182-186); Ogilvie (2007).
[11] Gustafsson (1987); per una importante documentazione italiana del rilievo della funzione, Molà (2000).

di un potere centrale poco articolato[12]. Le corporazioni si radicano come strumento di certificazione di qualità, attraverso tre tipi di azione: la prescrizione di un minimo per la durata della formazione professionale; la prescrizione e la supervisione della qualità delle materie prime e dei processi produttivi, rafforzate da sanzioni; la imposizione di un vero e proprio marchio; un quarto fattore è la stabilizzazione del reddito del produttore, condizione senza la quale la qualità non sarebbe possibile[13].

L'interesse corporativo per la tutela della qualità non deriva né dalla volontà di elevare barriere tecniche all'entrata, né da altruismo, né da particolare avversità alle malversazioni nel medioevo. La ragione risiede nella diffusione e gravità delle frodi, che rendono il ricorso al mercato un grave rischio[14]. Agli albori del risveglio dei traffici dai secoli X-XI, ma anche dopo, il mercato era fenomeno fragile, bisognoso di istituzioni che generassero fiducia: «The lines of division between plunder and commerce and between exchange and fraud were perhaps not so clearly marked»[15]. Il problema delle *falsitates* e delle frodi ricorre in molteplici fonti normative civili ed ecclesiastiche di età carolingia che condannano gli *iniusta negotia* originati da *fraus* e da *avaricia*[16]. «Nella grande descrizione della corruzione della società cristiana Ruggero Bacone (1214-1294) presenta indistintamente il ceto dei commercianti e degli artigiani come quello in cui regna l'inganno, la frode, la falsità»[17]. In contesti di redditi bassi e fluttuanti, di bassa frequenza dello scambio di prodotti non alimentari[18], di debolezza delle istituzioni statali di sorveglianza e repressive, di generali autoconsumo e pluriattività[19] – come quella dei contadini «che lavorano "un poco di lana solo per l'invernata"»[20] –, la frode costituiva problema cruciale per lo sviluppo della divisione del lavoro.

[12] Greci (1995).
[13] Gustafsson (1987, pp. 13, 21-22).
[14] Ivi, pp. 15-16.
[15] Ivi, p. 16.
[16] Todeschini (1999, pp. 599, 600); Franceschi (1994, p. 97); Sillano (1986).
[17] Prodi (2009, p. 57).
[18] Caizzi (1986, pp. 585-586).
[19] Sarti (2003); Farr (1997, pp. 28, 30, 36).
[20] Demo (2004, p. 337).

Di fatto, fu contenuto e risolto[21]. «The guild organization became an instrument for creating functioning markets for the craftsmen»[22]. Le corporazioni agiscono come marchi, sino a sigilli di qualità apposti sulle merci[23], come quelli del convento di San Martino per i panni fini fiorentini, effettuano ispezioni, impongono sanzioni[24]. Analogamente, dopo la soppressione delle corporazioni, si avverte esattamente l'esigenza di una legge a tutela della qualità, o si ricorre ad associazioni private di produttori per ripristinare i marchi[25]. La corporazione diviene così uno strumento per superare la trappola dell'asimmetria informativa tra produttore e consumatore, in supplenza dello Stato o con sua delega. Ma coordina anche la convergenza dei produttori verso tecniche e prodotti che incontrano il favore della domanda e aprono redditizie nicchie di mercato. Le belle pagine che Luca Molà dedica alla tintura della seta veneziana (ma si veda tutta la monografia) illustrano una intensa e difficile opera di regolazione e supervisione volta a garantire il marchio cittadino, ma anche ad adattarsi alla concorrenza e alle evoluzioni tecniche e del mercato, con una complessa dinamica tra corporazione e altri organi dello Stato[26], documentando il rilievo della regolazione della qualità come strategia di posizionamento di marchio – a volte anche errato –, fino al paradosso di divenire un vincolo rigido rispetto all'emergere di nuovi prodotti, tecniche e gusti, che possono persino richiedere una riduzione dello standard qualitativo[27].

Non è tutto. L'analisi del contributo corporativo allo sviluppo del mercato deve essere ulteriormente affinata. Bastino qui sommari cenni. Da un lato, immerse in una società di ceti, ordini e

[21] Prodi (2009, p. 57); cfr. anche Todeschini (2005).
[22] Gustafsson (1987, p. 17).
[23] Franceschi (1993, pp. 9-10); Molà (2000, p. 163).
[24] Braghina (1981, pp. 304-306). Cfr. anche Sabbatini e Moriani (2004, p. 123); Gheza Fabbri (2004, pp. 143-144, 146, 151-152, 157); per regole di apprendistato e ispezioni, cfr. Kaplan (1981); Hickson e Thompson (1991, pp. 140-141); Vecchiato (1991, p. 297 n.). Cfr. anche il sistema di controlli con partecipazione governativa, oltre che corporativa, in Molà (2000, pp. 99-106).
[25] Greci (1995, p. 24); Bossenga (1988, pp. 415-417).
[26] Molà (2000, pp. 112-137 e *passim*).
[27] Ivi (*passim*, e p. 172), per una citazione scultorea.

privilegi[28], di accese rivalità campanilistiche e di gerarchie giuridiche tra territori che le trascende grandemente, le associazioni di produttori perderanno i tratti non essenziali di esclusivismo e privilegio quando inserite in società isonomiche e pacificate; le corporazioni esercitano la concorrenza nello spazio assegnato dai tempi e da ben altri poteri; è errore rozzo imputare a esse ciò che discende da quadri ben diversamente profondi. In una società di privilegi, si richiede di massimizzare i propri e limitare quelli altrui. Da un altro lato, in due altri modi almeno la corporazione concorre alla costruzione dello scambio e del progresso economico. Con patto giurato tra i contraenti e concorrendo in molte realtà alla costituzione del comune, o semplicemente per esercizio di una delega a una collettività di produttori, esse consolidano lo spazio economico delle città come sfera separata da quelle della politica e della religione[29], dotate di elevata capacità coercitiva, estrattiva ed espropriativa[30]. In secondo luogo, le corporazioni definiscono, verso il proprio interno almeno, un sottosistema isonomico, sottratto all'arbitrio, che è *conditio sine qua non* di una prima area di concorrenza tra uguali, sia pure non senza limiti e rivolta preminentemente verso lo spazio interno; lottando per l'estensione dei privilegi e la limitazione di quelli altrui, esercitano una forza in direzione isonomica anche verso l'esterno; la corporazione raccoglie e rafforza il retaggio della libertà di commercio del diritto romano antimonopolistico[31].

Le implicazioni delle funzioni corporative di costruzione e tutela del mercato sono difficili da sopravvalutare. L'estensione del mercato cresce, divisione del lavoro e specializzazione aumentano, crescono produttività e qualità[32], come accade per la seta veneziana con l'espansione della domanda[33] e come si vedrà per la manifattura laniera fiorentina. Un risultato il cui rilievo trasparirà più avanti (cfr. par. 5). Ancora, la presenza sul mercato di varie

[28] Per gli artigiani, Farr (2000, pp. 4-6, 25-32).
[29] Prodi (2009).
[30] Hickson e Thompson (1991, pp. 138 ss.). Per la resistenza artigiana e i suoi limiti, Farr (2000, pp. 170-189).
[31] Giuliani (1997).
[32] I noti nessi smithiani sono sviluppati nel classico Stigler (1951).
[33] Molà (2000, pp. XIII-XIV).

qualità e marchi corporativi costituisce il mercato come mercato di concorrenza monopolistica[34] e un potente incentivo al miglioramento del prodotto e alla innovazione; ma anche una omogeneizzazione concorrenziale delle tecniche e «growth of competition throughout Europe»[35]. Al massimo, le corporazioni, senza tener conto di varie forme di lavoro libero di fatto o di diritto, «possessed "monopolies of manufacture" but not "monopolies of trade"»[36]. L'evidenza depone per un altro fenomeno. La cooperazione dei produttori produce un bene comune non egotistico – la reputazione – essenziale per la crescita del mercato. Il mercato stesso è uno tra i beni comuni dalla cui realtà Elinor Ostrom parte per una critica a Mancur Olson[37]. La costruzione del mercato appare non conseguenza scontata di una molteplicità di individualità, ma processo cooperativo organizzato. L'assunto individualista si indebolisce. Il dato rileva anche ai fini del disegno istituzionale della comunità, con l'interazione tra corporazione e organi statuali e l'alternativa tra Stati semisovrani corporativi, con diverse geometrie, capaci anche di far emergere e incorporare i fondamentali contenuti tecnici e le istanze dei corpi intermedi, Stati che delegano funzioni e poteri a corpi che organizzano la società civile, *versus* Stati meramente centralizzati[38]. È rilevante che, affermatasi, presto la corporazione si subordini a un potere statuale in ascesa, caratterizzato da preferenze diverse e più ampie. Onde la corporazione non è il potere supremo ed è attore di una dialettica con altri poteri, non è l'antitesi della concorrenza e del mercato, non è l'antitesi dell'innovazione, non è l'antitesi del bene comune.

[34] Richardson (2004, p. 3). Le evidenze italiane confermano *ad libitum*; per tutti: Mainoni (1986); Racine (1986); Trivellato (2008, pp. 207-209); Hoshino (1978). Molà (2000) offre un catalogo inesauribile di prodotti serici.

[35] Ivi, pp. 51, precc. e *passim*.

[36] Richardson (2004, p. 3).

[37] Ostrom (2000).

[38] Sul rilievo di tale dimensione, Haas (2005); il punto è documentato dalle pagine citate alla nota 26. Cfr. anche Farr (2000, p. 24).

3. *Allocazione organizzativa*

A livello dell'impresa l'allocazione richiede una funzione organizzativa – allocativa e assai più – diversa dal mercato[39]. Al di sopra del livello aziendale, processi decisionali centralizzati sono cruciali almeno quanto quelli decentrati del mercato[40]. La corporazione, quando diretta da gruppi dirigenti adeguati, agisce come fattore strategico organizzativo e innovativo. È una dimensione e opportunità che, ad esempio, non sembra in grado di cogliere l'Arte dei Maestri di Pietra e di Legname fiorentini[41]; ma che nella stessa città è sfruttata da altri.

Un primo livello organizzativo dell'azione corporativa è quello della integrazione verticale[42]; di due specie: di segmenti diversi del processo produttivo, o di definizione di una gerarchia decisionale all'interno di un processo produttivo omogeneo. Il processo più complesso e articolato è quello del raggruppamento di titolari di funzioni diverse della filiera produttiva all'interno di un'unica corporazione, dominata da un gruppo di eminenti, tipicamente i mercanti[43]. Al di sopra delle singole corporazioni, in alcune realtà, le *Mercanzie*, tra funzioni diverse, diventano anche strumento di potere dei gruppi più potenti[44].

Si definisce in definitiva una élite, che rende coeso il gruppo, pur tra tensioni.

Il portato della costituzione della élite è duplice[45]. Il primo è l'estrazione di una rendita derivante da un potere politico, che può accoppiarsi a quello di mercato e rafforzarlo o surrogarlo[46]. Il secondo portato è ben più rilevante. Consiste nella costruzione di un processo organizzativo consapevole, collettivo, al di sopra delle imprese, talora a livello di filiera e anche di orientamen-

[39] Chandler (1992); Lazonick (1991); Granovetter (1995).

[40] Simon (1962); Lazonick (1991).

[41] Goldthwaite (1980, pp. 256-258).

[42] Argomenti in parte simili in Pfister (2008).

[43] Rutenburg (1973, p. 621); Hibbert (1977, pp. 256-257); Renard (2000, pp. 32-33); Ragosta Portioli (1998); Mocarelli (2008, pp. 168-169).

[44] Greci (2005, pp. 23-24). Quella di Firenze fu istituita nel 1309 (Goldthwaite 1980, p. 273).

[45] Sulla élite corporativa fiorentina, cfr. Goldthwaite (1980, pp. 272 ss).

[46] Kaplan (2001, pp. 18, 41); Sartori (1996).

to della politica dello Stato; il concetto può essere sviluppato fino al punto di prevedere che l'azienda corporata si trovi nella situazione di innovare riducendo i costi e incrementare contestualmente output e qualità[47].

Il portato organizzativo può così avere ricadute positive ben maggiori del costo delle rendite incamerate dai gruppi dirigenti della corporazione.

I piani del processo organizzativo sono diversi. I primi sono evidenti quanto cruciali: la regolazione normativa e la giustizia civile, la tutela della qualità e l'organizzazione di un marchio[48], con la emersione di contenuti tecnici ignoti alla élite politica. Cosa in concreto può definire la gerarchia? Ipotesi e indizi suggeriscono contratti o loro aspetti rilevanti, prezzi e natura di beni e servizi intermedi, rapporti di finanziamento, orari di lavoro o tempi di consegna, qualità dei prodotti, privative, applicazione e interpretazione della giustizia e quindi delle norme e consuetudini. Nella lana fiorentina, ad esempio, la corporazione stabilisce le tariffe per i servizi produttivi[49], o norma le tipologie di lana da lavorare consentite per i lanaioli di un quartiere piuttosto che di un altro[50], sancendo o ratificando gerarchie, ma anche facilitando i compiti di riscossione e di supervisione della qualità. La corporazione definisce i prezzi dei prodotti finali? A Firenze una enorme varietà di panni ha prezzi diversissimi[51], difficilmente regolabili da una istituzione, e non sembra che i prodotti al consumo sottostiano a calmieri o prezzari[52], imposti in altre realtà dalle autorità cittadine per alcuni beni; mentre emerge come più rilevante il tariffario corporativo dei beni e servizi *intermedi*[53], i cui contratti vengono così negoziati e stabilizzati su aspetti centrali per il network di fornitura e trasformazione. Nella fitta e diffusissima rete dei rapporti di debito e credito tra produttori di diverso livello –

[47] Lazonick (1991, p. 165).
[48] Molà (2000).
[49] Franceschi (1993, pp. 63, 159).
[50] Ivi, pp. 38-39.
[51] Hoshino (2001, pp. 15-16).
[52] Franceschi (1993, p. 161); Goldthwaite (1980, p. 263).
[53] Franceschi (1993, pp. 159-161); cfr. anche *infra*, nota 85.

magari a domicilio, o salariati – e mercanti o titolari di bottega[54], la corporazione può intervenire regolando *querelles*, garantendo i rapporti giuridici, ad esempio rendendo esecutivi i sequestri e sanzionando il mancato rispetto del debito, o avallando una subordinazione esclusiva di un sottoposto al suo finanziatore, anche forse contro giustizia, regolando rapporti di forza crudi[55].

Ma vi è un livello più alto. Accanto alla dimensione ordinaria, vi è una dimensione creativa, strategica, propulsiva della integrazione, dell'azione collettiva – dalla corporazione allo Stato – lungo una linea interpretativa che riconosce «the growing importance of planned coordination for generating economic growth», «for attaining and sustaining competitive advantage»[56]. La corporazione della Lana accompagna e pianifica l'ascesa della manifattura laniera fiorentina e la sua transizione da segmenti bassi a segmenti alti di gamma, con eclatanti benefici di mercato e di reddito. Istruttiva è l'organizzazione e la centralizzazione di funzioni strategiche, di realizzazione di sinergie finanziarie e di sfruttamento delle economie di scala che la corporazione fiorentina mette in atto, senza far intervenire vincoli di proprietà tipici della holding o della grande corporation, e senza esorbitanti processi di concentrazione. L'Arte della Lana organizza cruciali segmenti integrativi della catena produttiva: possiede (o promuove il possesso di) navi cruciali per la stabilità dei rifornimenti di materia prima e la commercializzazione del prodotto, possiede tintorie, lavatoi, tiratoi (tutti quelli esistenti a fine Quattrocento), magazzini, botteghe proprie, e agisce da mediatore all'ingrosso per l'acquisto delle materie prime[57], il cui prezzo e approvvigionamento regolare è questione tra le più complesse e vitali[58]; strumenti di competizione e di acquisizione di economie di scala che solo

[54] Ivi, pp. 187 ss.; per il finanziamento dei produttori di armi da parte dei mercanti, Belfanti (1998, p. 274).
[55] Franceschi (1993, pp. 190-193, 228); casi analoghi in Caracausi (2010; 2008).
[56] Lazonick (1991, p. 9).
[57] Renard (2000, p. 44); Braghina (1981, p. 304); Franceschi (1993, pp. 59 ss.); Franceschi (1994, pp. 85 e 106-108); Goldthwaite (2009, pp. 113, 490, e pp. 96, 131, 150-152).
[58] Cfr. Franceschi (1993, pp. 22-23, 26-28, 30). Per le direttrici del traffico della lana, cfr. Greci (1993, pp. 200-201).

la cooperazione poteva assicurare. Al livello più elevato, colpisce la proprietà corporativa di «galee grosse di mercato»[59]. Analogamente, le corporazioni possono acquistare materie prime e ripartirle tra i propri membri a Bologna[60] o a Verona[61], secondo uno schema che sembra ricorrente in molte realtà, italiane ed estere, che evidentemente risolve problemi diplomatici, contrattuali, di minimizzazione dei costi e di prevenzione di fenomeni di accaparramento, di raggiungimento di soglie, di stabilità dei flussi in contesti instabili per ostilità politiche e belliche, nonché di limitazione della concorrenza e di ricerca di simmetrie di concentrazione tra venditori e acquirenti. A Lille un frammento documenta l'utilizzo della corporazione per introdurre una nuova funzione industriale ed economie di scopo[62], e la necessità di una associazione di produttori quando l'abolizione della corporazione abbatte le tutele della qualità. È ben documentata la grande e continua attenzione dell'Arte della Lana fiorentina per la disponibilità del prodotto grezzo e di beni essenziali per il ciclo produttivo, anche promuovendo attività necessarie per la catena del valore[63]. Così, ad esempio, procurava di mantenere rifornito il proprio fondaco per il guado, concedendo essa stessa credito ai mercanti[64], rappresentava le esigenze dei lanaioli presso il Comune, dava vita a segmenti essenziali della filiera quali la produzione di filo di ferro[65].

Il dato conduce a due rilevanti conseguenze teoriche.

In primo luogo, gruppi dirigenti adeguati della corporazione – e ovviamente, a livello più elevato, di uno Stato – erogano un servizio ideativo, innovativo e di orientamento strategico a livello sovraziendale, che provvede a segmenti di allocazione delle risorse e di definizione dei loro percorsi e processi di trasformazione dell'ambiente, produce economie di scala e di scopo. Tale funzione, che ingloba e trascende quella allocativa, si svolge lungo canali del tutto diversi dal meccanismo concorrenziale – al limite, aste continue – e dalla risposta delle quantità a meri segnali di prezzo. Organizzazione *versus* mercato.

[59] Braghina (1981, p. 304).
[60] Gheza Fabbri (2004, p. 152).
[61] Costantini (2004, p. 93).
[62] Bossenga (1988, p. 414).
[63] Franceschi (1994, pp. 86-93).
[64] Ivi, p. 92.
[65] Ivi, pp. 92-93.

In secondo luogo, ritorna un tema accennato. L'associazione produce beni e servizi collettivi di infinito valore. La transizione teorica è drastica: da Mancur Olson, secondo cui l'azione collettiva è pressoché impossibile senza incentivi speciali e comunque finalizzata al monopolio e al conseguimento di fini egotistici, al suo opposto, Elinor Ostrom, che riconosce e spiega la realtà dei beni collettivi[66].

Cinquant'anni fa almeno, Herbert Simon aveva già sistemato ricerche che relativizzavano l'importanza dei meccanismi allocativi di mercato, a favore di meccanismi di influenza, di centralizzazione delle decisioni, organizzativi, almeno altrettanto decisivi.

> Clearly, we are viewing a resource allocating process here that is decidedly different from the price mechanism. One of its significant characteristics is that it is capable of operating in situations, like this one, where the relevant marginal quantities are not thought to be computable. [...] Two centuries ago, economic theory discovered, in the price mechanism, an allocative procedure possessing quite remarkable properties. [...] We are now becoming increasingly aware that the price mechanism is just one – although an exceedingly important one – of the means that humans can and do use to make rational decisions in the face of uncertainty and complexity. We are beginning to understand what some of the other mechanisms are and how they are used. [...] These facts are already calling into question beliefs that allocation through markets simplifies information processing as compared with centralized allocative processes[67].

Si giunge così a una visione equilibrata dei processi allocativi, collocando la concorrenza al suo giusto posto, e dando il dovuto risalto a meccanismi diversi, organizzativi, pianificatori e collettivi. Il processo di riforma rilevante qui condotto dalla corporazione è una pianificazione strategica a livello di filiera e una

[66] Ostrom (2000).
[67] Simon (1962, pp. 12, 14).

scelta di posizionamento strategico di cui tutti beneficiano. Sarebbe un abbaglio confondere il successo di un capillare e consapevole processo organizzativo con il solo calcolo di un costo marginale e la constatazione di un prezzo[68]. Ben oltre le insostituibili capacità della impresa, si raffigurano facoltà di pianificazione strategica alte a livello di sistema.

4. *Monopolio multilaterale*

La critica alle corporazioni vede uno dei pilastri nell'accusa di fissare i prezzi dei prodotti come cartelli («enlarged monopolies»)[69], con prezzi alti e restrizione delle quantità.

L'orientamento storiografico prevalente, per il non molto che si sa, esclude una diffusa pratica di fissazione dei prezzi finali da parte delle corporazioni. Così, ad esempio, in paesi come la Gran Bretagna e la Germania[70]. E in Italia.

> Even in Italy municipal statutes usually restrained the guilds from making any secret agreements to keep prices up or down. The best example is perhaps Florence; although it was a stronghold of the guild system, the ordinances of justice of 1293 and later statutes contained provisions outlawing all «conspiracies», monopolies, leagues, or pacts for the purpose of manipulating prices. Delinquents incurred a heavy fine of L. 1000 di piccioli, although I know of no instance in which this penalty was ever imposed[71].

Tale affermazione trova supporto nel lascito antimonopolistico e a favore della libertà commerciale che il diritto romano trasmette ai diversi sistemi giuridici postimperiali[72], e nella provata infinita varietà di sostituti di diversa provenienza che si confrontano sul mercato[73]; mentre i membri della corporazione sono comunque in concorrenza, come testimonia la grande diversità delle dimensioni delle botteghe. Analogamente a quanto emerge per la Firenze del XIV-XV secolo[74] o da altri studi italiani[75], sembra inoltre che in Europa di massima i prezzi fossero oggetto di intervento pubblico per la fissazione di *massimi*, non di minimi; a differenza dei livelli di qualità, per i quali si fissavano *minimi*[76]; comportamenti inibenti il monopolio. Tutte condizioni che rendono i prezzi effettivi praticati difficilmente osservabili, con evidenti conseguenze per la efficacia di accordi di cartello.

Ciò non toglie che casi di controllo dei prezzi finali e degli input siano noti per le gilde di mercanti esteri, o che, come si vedrà in un altro saggio, le strade per i prezzi «alti», e loro temperamenti, siano molteplici[77]. Soprattutto, ciò non toglie che, nonostante le difficoltà, corporazioni o piccoli gruppi possano di fatto influenzare i prezzi con accordi, taciti o segreti, con la restrizione delle entrate e dell'offerta[78]. In economie concentrate o locali ristrette si può ritenere che collusioni siano la norma, anche prescindendo dalle corporazioni. Non solo la collusione è più facile con numeri ristretti; ma un certo grado di monopolio o collusione è sempre condizione necessaria per mantenere in concorrenza profitti maggiori di zero.

Occorre dunque affinare l'analisi, avviando una comprensione robusta di come sia possibile una crescita sostenuta in contesti di tal tipo.

Di una realtà comunque di concorrenza, pur non perfetta, di *pricing* logicamente diverso da quello di monopolio si è fatto cenno. Ma c'è di più.

Le corporazioni coprono realtà nel complesso minoritarie; sembrano dileguarsi fino all'irrilevanza al diminuire delle dimen-

[68] Per le fasi della produzione e per una strategia di marchio, cfr. Franceschi (1993, pp. 22-23, 33-38, 45-46, 88-92); per la organizzazione geografica delle fasi produttive intorno a Firenze, cfr. ivi, pp. 70-71.
[69] Smith (1970, book I, chapter VII, pp. 164-165); Olson (1982, p. 148).
[70] de Roover (1958, p. 432); Richardson (2004, p. 13).
[71] de Roover (1958, p. 433).
[72] Giuliani (1997, *passim*); Goldthwaite (1980, p. 265).
[73] Per tutti, Hoshino (1978); Molà (2000, p. 184 e *passim*).
[74] Cfr. *supra* nota 52.
[75] Guenzi (1977, pp. 143-144 e *passim*); Grandi (2004).
[76] Hickson e Thompson (1991, p. 128).
[77] Ogilvie (2011, pp. 115-123) per i mercanti esteri.
[78] Un patto segreto di cartello, al di fuori della corporazione, in Guenzi (1997). Si pensi anche ai diversi possibili significati delle quote produttive, di cui ad esempio in Franceschi (1993).

sioni demografiche dei centri abitati[79]. Il fenomeno corporativo è incomparabilmente più diffuso nel Settentrione che nel Mezzogiorno[80], dove è schiacciato dal potere della monarchia[81]. Ma dove le corporazioni sono importanti, nei principali centri urbani sedi del secondario e dei servizi, esse organizzano tutti o quasi i rami di attività, ciascuno inevitabilmente utilizzatore e fornitore degli altri. Tra XIII e XIV secolo evidenze mostrano 36 gilde a Padova, 25 a Orvieto, 32 a Bologna, oltre 40 a Perugia e Verona, oltre 100 a Venezia, come Londra e Parigi, con una chiara tendenza a crescere di numero nel tempo[82]. Nella Arezzo del 1580, 16 corporazioni interessano tutti i settori fondamentali, dall'alimentare all'abbigliamento, alle costruzioni[83]. Nella Genova di inizio Quattrocento, ve ne sono almeno 74, 13 nel solo settore alimentare[84]; così che persino le rivendite al consumo sono corporate. Numeri che testimoniano l'elevato livello di divisione del lavoro e ascesa del mercato. Se, in ipotesi, le corporazioni si comportano come cartelli che fissano prezzi di monopolio, allora il sistema economico si caratterizza come un sistema di monopoli, dunque di monopoli bilaterali o, meglio, uno schema di cartello multilaterale.

Ora, le funzioni di comportamento del monopolio bilaterale sono radicalmente diverse da quelle del monopolio. Così, ad esempio, nel caso in cui i prezzi corrisposti dai mercanti ai produttori vengano addirittura fissati negli statuti, come dimostrato per la Lucca di inizio Settecento[85]; e nel caso dei tintori di Napoli, dove invece si assiste a una forma di contrattazione[86].

Uno schema di monopolio multilaterale non solo ha equilibri contrattuali indeterminati. Ma inficia *in re* l'accusa di determinare prezzi alti.

L'Adam Smith dell'*Indagine* non conosce chiaramente gli

[79] Moioli (2004, p. 20).
[80] Ivi, pp. 20, 27.
[81] Rutenburg (1973, pp. 621, 624-626).
[82] Goldthwaite (1980, pp. 243, 245).
[83] Sabbatini e Moriani (2004, p. 109).
[84] Massa (1998, pp. 248, 255-256).
[85] Sabbatini (1998, p. 233).
[86] Ragosta Portioli (1998).

equilibri monopolistici – di un secolo successivi –, e tanto meno le incertezze del monopolio bilaterale, ma si rende conto del problema e, senza avvedersene, erode dalle fondamenta la propria critica agli alti prezzi delle corporazioni: nelle città corporate tutti i settori di attività comprano e vendono ad «alto» prezzo, con un risultato neutro all'interno delle città – ogni produttore è anche acquirente e viceversa, è avvantaggiato e penalizzato – e un saldo positivo nei confronti della campagna non corporata.

> In consequence of such [corporate] regulations, indeed, each class was obliged to buy the goods they had occasion for from every other within the town, somewhat dearer than they otherwise might have done. But in recompense, they were enabled to sell their own just as much dearer; so that so far it was as broad as long, as they say; and in the dealings of different classes within the town with one another, none of them were losers by these regulations[87].

Marshall approfondisce, ed esplicita la differenza tra un prezzo di monopolio e uno di monopolio bilaterale. In questo, gli equilibri sono indeterminati: «If two absolute monopolies are complementary, so that neither can turn its products to any good account, without the other's aid, there is no means of determining where the price of the ultimate product will be fixed»[88].

Si arriva così all'invalidazione della critica alla corporazione sulle fondamenta neoclassiche delle curve di ricavo marginale e di costo marginale; non solo perché il prezzo è probabilmente più vicino a un *limit price* piuttosto che a un prezzo di monopolio, come già detto; ma anche perché – Marshall stesso lo ricorda – la somma di tanti monopoli non fa un monopolio. E, sempre seguendo Marshall, in contesti di cartello o di monopolio, grazie ai benefici di economie di scala, si possono avere prezzi inferiori a quelli di concorrenza perfetta[89].

Il monopolio o l'oligopolio multilaterale, inoltre, sostituisco-

[87] Smith (1970, book I, chapter X, part II, p. 228). Ciò non esaurisce tuttavia il tema, e si conta di farne oggetto di un contributo futuro.
[88] Marshall (1920, § V.XIV.33).
[89] Ivi, §§ V.XIV.16-18. Cfr. anche Bain (1949).

no alle dinamiche del mercato basate sul mero prezzo, dinamiche organizzative che passano attraverso rapporti e contratti di lungo periodo: i partecipanti allo scambio si relazionano non solo sulla base della estrazione di *surplus* l'uno contro l'altro, ma sono legati anche da relazioni di network di commessa e fornitura interessate a limitare il conflitto, con legami che trascendono i giochi a somma zero della competizione. Ciò costituisce un altro fattore di depotenziamento del *pricing* di monopolio, introducendo a concetti cruciali, almeno quanto quello di concorrenza, quali stabilità delle relazioni di clientela, contrattualizzazione, livelli di soddisfazione, fidelizzazione, caro-nemico, simbiosi strategica.

Nelle formulazioni di uno storicista e istituzionalista precursore del pensiero corporativo contemporaneo, il concetto di equilibri contrattati prevalenti rispetto alle ipotesi della concorrenza perfetta diviene esplicito. Per Gustav Schmoller, «markets are "merely" a set of institutionalized rules and have no logic of their own»[90]. La concorrenza perfetta atomistica sarebbe un sottoinsieme minoritario delle fenomenologie reali. «It is common in conventional economics to assume full competition as the standard case; for Schmoller it was the bilateral monopoly»[91].

5. *Rendimenti, domanda, entrate*

Ma c'è di più.

Lo stereotipo della ottimalità della concorrenza perfetta emerge nella teoria neoclassica da un confronto tra gli equilibri statici della impresa competitiva e di quella monopolistica fondato su due assunti privi di base empirica adeguata.

La possibilità e diffusione di situazioni che approssimino quella di concorrenza perfetta è assunto notoriamente non realistico. Persino la realtà agricola, addotta da molti autori come la più vicina a uno schema di concorrenza perfetta, si rivela a un esame appena attento assai più vicina all'oligopsonio[92]. Gli ac-

[90] Peukert (2001, p. 91), che riporta Commons (1934, p. 713).
[91] Peukert (2001, p. 92).
[92] Macry (1974); Davis (1981).

quavitai di Venezia tentano di profittare della dimensione strettamente *locale* del loro mercato, in cui la localizzazione assicura un *quasi-monopolio*. E in economie locali caratterizzate da piccoli numeri (si pensi ai 23 artigiani e ai 40 lavoranti dei cappelli per i diversi rioni di Bologna[93], o agli 11 fornai nella Parma del secondo Settecento[94]) ben difficilmente si realizzano condizioni di irrilevanza delle entrate per quantità e prezzi, tanto più nei ristretti mercati rilevanti del rione, ieri come oggi. Nei piccoli numeri nessuno è irrilevante e si moltiplicano i monopoli locali. Nei beni largamente commerciati su lunga distanza, quali i tessili, si afferma precocemente la preminenza di pochi marchi cittadini. Il concetto di concorrenza perfetta non è desumibile dalla storia. «The definition of competition was gradually accomodated to the requirements of a model economic society [...] the preoccupation ceased to be with interpreting reality and came to be with building a model economic society»[95].

Più importante, un altro assunto plasma il confronto tra mercato competitivo e monopolio da cui l'ideologia della concorrenza ricava la superiorità dell'equilibrio di concorrenza perfetta: i rendimenti marginali decrescenti.

A partire dalle constatazioni smithiane che la divisione del lavoro accresce la produttività, e che essa dipende dall'estensione del mercato, cui la corporazione come visto concorre, l'aumento delle quantità si associa a rendimenti crescenti, non decrescenti[96]. Altri meccanismi conducono nella stessa direzione[97], persino in una mera dimensione congiunturale, come l'aumento della capacità utilizzata e delle ore lavorate per dato capitale[98]. La stigmatizzazione stessa del monopolio è *in re* logicamente incoerente: la formazione e la tenuta del monopolio riposano largamente su economie crescenti di scala; è incoerente descriverne la determinazione di prezzi e quantità sulla base di una curva con ren-

[93] Guenzi (1998, p. 291).
[94] Miani Uluhogian (1986, p. 719).
[95] Galbraith (1997, p. 16). Sono grato ad Alfredo Gigliobianco per la segnalazione di questa opera.
[96] Stigler (1951); Kaldor (1972).
[97] Ivi, pp. 1242-1243.
[98] Collard-Wexler e De Loecker (2013); Cette, Lecat e Jiddou (2014).

dimenti *de*crescenti. Nella bella ricostruzione di Sartori sugli acquavitai[99], rendimenti crescenti e vincolo di domanda sono palesi quanto banali. I venditori di acquavite di Venezia operano una concorrenza di *influenza*: tentano di aggiudicarsi le localizzazioni migliori con domanda più elevata e di estendere l'area di mercato e le vendite, accaparrandosi lotti e mantenendo distanti le botteghe dei concorrenti. In un contesto in cui maggiorazioni significative di prezzo sono impedite dalla diffusa presenza di acquavitai ambulanti[100] – prossimi sostituti –, dimostrano di trovarsi in una posizione di rendimenti crescenti, ampliando produzione e smercio con economie di scala; produrre più acquavite non è un problema, ampliare la clientela della bottega non è un problema, il nodo è assicurarsi la domanda maggiore possibile.

Sulla scorta di elementi già presenti in Marshall (cfr. *supra* p. 99), Piero Sraffa scolpisce con riferimento alla generalità delle imprese la fragilità di uno dei pilastri fondanti l'economia neoclassica.

Everyday experience shows that a very large number of undertakings – and the majority of those which produce manufactured consumers' goods – work under conditions of individual diminishing costs. Almost any producer of such goods, if he could rely upon the market in which he sells his products being prepared to take any quantity of them from him at the current price, without any trouble on his part except that of producing them, would extend his business enormously. [...] Business men, who regard themselves as being subject to competitive conditions, would consider absurd the assertion that the limit to their production is to be found in the internal conditions of production in their firm, which do not permit of the production of a greater quantity without an increase in cost. The chief obstacle against which they have to contend when they want gradually to increase their production does not lie in the cost of production-which, indeed, generally favours them in that direction-but in the difficulty of selling the larger quantity of goods without reducing the price, or without having to face increased marketing expenses[101].

[99] Sartori (1996).
[100] Ivi, pp. 66-68.
[101] Sraffa (1926, p. 543).

Il limite all'espansione economica risiede qui nella domanda, non nei costi crescenti[102].

La notazione di un riformatore settecentesco esplicita oltre ogni ragionevole dubbio il concetto del vincolo di domanda alla radice delle politiche corporative veneziane delle entrate; che il problema dell'entrata è quello di incidere su una domanda data e ristretta, e il danno che ne deriva per gli incombenti. A suo dire è possibile mantenere il sistema delle Corporazioni, necessario, ma anche *liberalizzare le entrate* nel «Campo delle industrie [...] *senza escludere, e spogliar quelli, che già lo coltivano*»[103]. Promuovendo il metodo per quadrare il cerchio, rivela il problema e inficia l'assunto di Pareto ottimalità negli equilibri concorrenziali. Concetti simili – accrescere le entrate comprime i redditi – esprimono i *boulangers* di Lille o i calzolai bolognesi[104]. Non diversamente l'azione corporativa per affermare il prestigio dei marchi cittadini mira esattamente ad ampliare e stabilizzare la domanda per i propri prodotti rispetto agli altri.

Argomenti analoghi, in direzione della necessità di un *fine tuning* di offerta e domanda, esplicita il luterano Johann Joachim Becher nel XVII secolo. «Polypolium, the opposite of monopolium, is equally bad: when a trade is overcrowded, it ceases to afford a decent livelihood. The guilds had been originally created to prevent this evil, but they abused their power and became monopolistic organizations. Still, Becher does not suggest that they be abolished, but they should be placed under strict government supervision»[105]. Nella medesima dimensione si colloca la legittimazione del monopolio sin dall'età antica in due circostanze. La prima quando è un monopolio pubblico, come quello del sale. La seconda, quella qui di interesse, ricorre quando il monopolio serve per assicurare le dimensioni della domanda minime per consentire l'effettuazione di un investimento[106]. Le opinioni non sono però concordi, e a metà Settecento, precorrendo Jean-Baptiste Say, le correnti di pensiero liberali conte-

[102] Kaldor (1972).
[103] Vecchiato (1991, pp. 277-278n).
[104] Bossenga (1988, pp. 407-408); Poni (1989, p. 95).
[105] de Roover (1951, pp. 519-520).
[106] Prodi (2009, pp. 329-330); Lazonick (1991, pp. 93, 95).

stano il principio: quanto maggiori sono le entrate, tanto maggiore sarà il benessere di tutti[107].

Altri esempi illustrano la condizione di rendimenti crescenti quando si delinea un mercato ampio. Un caso rilevante è quello dei lanaioli fiorentini[108]. Quando difficoltà dei concorrenti e una felice politica di posizionamento qualitativo aprono una estesa nicchia di mercato, la produzione laniera fiorentina esplode. All'espandersi vorticoso della domanda, la città entra in fermento, la produzione, la qualità e il prezzo dei panni fiorentini crescono esponenzialmente nel giro di pochi decenni. Una complessa strategia permette di espandere la scala: divisione del lavoro in 25-30 fasi che si svolgono, secondo le operazioni, nella bottega del lanaiolo o a domicilio in città o nel contado[109], organizzazione della filiera produttiva, selezione della materia prima, passaggio da prodotti di fascia bassa alla fascia premium. Uno shock rivela con chiarezza la situazione di rendimenti marginali crescenti. Con le pestilenze, in particolare quella del 1348, un numero di imprese e di lavoratori dimezzato o drasticamente ridotto riesce a mantenere quasi inalterata la quantità prodotta ed elevare la qualità[110], dimostrando che in presenza di domanda sostenuta l'espansione dell'offerta non incontra vincoli nei costi. Si va qui ben oltre i già «eversivi» rendimenti costanti ipotizzati da James Farr[111].

Il caso dei lanaioli trova infinite corrispondenze nelle casistiche di rapide espansioni di scala associate a crescente ricchezza: nella crescita esponenziale della produzione di seta grezza – e dunque di filati – nell'Italia settentrionale tra XIV e XVIII secolo, con contestuali incrementi di qualità e produttività[112]; nel rapido ampliamento della filatura del lino a Lille attraverso il con-

[107] Kaplan (2001, p. 29).
[108] Franceschi (1993).
[109] Ivi, pp. 33 ss. A fine Trecento, per esempio, l'azienda Datini disloca le proprie attività presso lavoranti di oltre 120 località (Melis 1976, p. 241). Cfr. anche Rutenburg (1973, pp. 631-635) per il contributo corporativo alla manifattura.
[110] Franceschi (1993, pp. 8-12).
[111] Farr (1997, pp. 31, 41).
[112] Poni (1997, p. 718 e *passim*).

trollo e l'innalzamento di qualità e l'introduzione di nuove fasi del processo produttivo[113]; nell'ampliamento della produzione della seta e della «moda» di Lione[114]; nella introduzione del sistema di fabbrica *labor saving*, ad esempio con il mulino da seta bolognese[115] o a Milano[116]; nella concentrazione e crescita dimensionale delle botteghe di calzolaio a Bologna[117]; nelle infinite forme di subappalto che centellinano le lavorazioni artigiane o manifatturiere, fino al punto che «something like "an assembly-line ran through the streets"»[118]. Rendimenti crescenti, domanda ed economie di agglomerazione sono l'alimento stesso dell'inurbamento e della frenetica crescita delle città[119].

Un economista italiano, Antonio Serra, a inizio XVII secolo coglie il fenomeno in espansione e fissa il concetto dei rendimenti crescenti, contrapponendo industria e agricoltura. «For industry was subject to less uncertainty than agriculture, and, furthermore, in industry, "there can be extension and thus the profit can be increased, which is not possible in the case of [agricultural] produce, this not being subject to increase" [...]. But, as regards industries, "it is just the other way, since they may be multiplied not only two-fold but two hundred-fold, *and with proportionately less expense*". Serra seems here to be suggesting the important idea that, as contrasted with agriculture, increasing returns could be expected in industry»[120].

L'azione delle corporazioni si svolge così in contesto prevalente di rendimenti crescenti. Non è né petizione di principio astratta, né percezione coeva generica. Ben più analiticamente di una generica funzione crescente basata sulla conoscenza, nella documentazione sono infinite le determinanti identificabili dell'aumento della produttività al crescere del prodotto: divisione e specializzazione del lavoro, organizzazione della filiera,

[113] Bossenga (1988, pp. 415-417).
[114] Poni (2009); Perez (2008).
[115] Poni (1981).
[116] Mocarelli (2008, pp. 170-171).
[117] Poni (1989, pp. 98-99).
[118] Farr (1997, p. 42).
[119] Farr (2000, pp. 147-149).
[120] Hutchison (1988, p. 19); corsivo mio.

concentrazione della produzione – con benefici ad esempio delle funzioni dirigenziali e di controllo, nonché di trasferimento tra fasi produttive, con riduzione di costi fissi unitari, con aumento della capacità utilizzata –, miglioramento della qualità, innovazione tecnica di processo[121], sfruttamento di fonti di energia naturale[122], delocalizzazione con varie forme di commessa[123] o semplice subappalto con divisione e specializzazione delle lavorazioni[124]; fino a una miriade di apparenti «minuzie» con forte impatto produttivo, come, ad esempio, il passaggio dal cottimo al pagamento a giornata[125] o la normativa sui prezzi[126], per citarne due.

Le implicazioni dei rendimenti crescenti sono radicali; giova elencarne alcune:

– l'offerta è limitata non dai costi marginali, bensì dalla domanda monetaria[127] (o da strozzature a fattori, quali la capacità di coordinamento dell'imprenditore[128]); il nodo dell'espansione della produzione non è la riduzione di salari o altri costi unitari, che si riducono spontaneamente, ma accrescere la domanda e rimuovere strozzature;

– le associazioni di mestiere non hanno interesse a ostacolare la crescita delle quantità e della produttività, per la qualità, per l'innovazione se vi è domanda sufficiente; la tenuta del cartello che – con terminologia smithiana – *understock* le città è problematica;

– l'assunto di scarsità delle risorse e di ottima allocazione di risorse scarse si indebolisce[129];

– mark-up superiori sono correlati anche a efficienza, non solo a restrizione dell'offerta e riduzione del benessere del consumatore, caratterizzandosi come misura eminentemente ambigua;

[121] Si vedano, ad esempio, le innumerevoli innovazioni a innalzare la produttività dell'industria tessile (Endrei 1976).
[122] Come per la follatura, fin dall'XI secolo (Hoshino 2001, p. 41).
[123] Franceschi (1993); Belfanti (1998); Ragosta Portioli (1998).
[124] Farr (1997, pp. 36, 39 ss., 42).
[125] Poni (2009).
[126] Poni (1997, p. 720).
[127] Kaldor (1972).
[128] Kaldor (1934, pp. 67-69).
[129] Kaldor (1972).

– la concentrazione non necessariamente deprime la crescita economica, ma la accompagna; può richiedere tuttavia correttivi potenti per ragioni distributive inerenti a redditi e potere; si capiscono i vincoli dimensionali all'impresa talora imposti dalle corporazioni in funzione di tutela assicurativa;

– se la domanda è il vincolo, in assenza di politiche della domanda si spiega la regolazione delle entrate, non senza gravi abusi di un giudizio sugli ingressi rimesso agli incombenti; ma, anche, oltre un certo livello di concentrazione, il vantaggio degli incombenti è tale da costituire barriere all'entrata di per sé ed è limitato da vincoli dimensionali;

– se i rendimenti sono crescenti, la crescita sostenuta in contesti scarsamente concorrenziali non appare contraddizione;

– la riduzione della produzione genera costi unitari crescenti; l'espansione della domanda determina aumento della produttività; onde la produttività è prociclica, ma non il motore unico e sempre decisivo del ciclo.

Un'ultima implicazione merita menzione separata: le curve di offerta dell'impresa cambiano, curve di costo decrescenti si sostituiscono ai costi crescenti, il prezzo competitivo di intersezione tra domanda o ricavo marginale e costo marginale diviene impossibile; il confronto tra equilibri di monopolio e di concorrenza perfetta è interamente alterato, e le conclusioni del *pricing* marginalista con esso. Cade o si relativizza il pilastro centrale della ideologia della concorrenza. Ciò non significa che forme diverse di «monopolio» o cartello, intrinseci più alle economie locali e concentrate che all'assetto giuridico della corporazione, non possano influire su prezzi e quantità con altre modalità, e temperamenti, o che forme di concorrenza non siano importanti; che è tema sul quale si spera di fornire qualche contributo in futuro.

6. *Conclusioni*

Si riassumono didascalicamente gli *item* presentati nei quattro paragrafi centrali di questo saggio.

Le corporazioni non sono l'opposto del mercato. Con una pluralità di azioni – tra le quali la regolazione della qualità – si caratterizzano *in re* come istituzioni garanti della divisione del

lavoro e dello scambio, operanti in sistemi di concorrenza regolata non perfetta, fortemente monopolistica, tali da precludere in genere il *pricing* di monopolio, l'arresto dell'innovazione. La corporazione presidia l'incremento della produttività connesso alla divisione del lavoro.

Allocazioni attraverso il mercato si compongono con strategiche allocazioni organizzative, centralizzate e pianificatorie, capaci di plasmare l'ambiente in cui l'impresa opera agendo a livello sovraziendale. La corporazione può presiedere a essenziali funzioni normative, di progettazione della filiera e del sistema economico, innovative, di disegno dell'ambiente economico, di conseguimento di economie di scala senza concentrazione. Tali processi centralizzati e consapevoli si configurano come non intrinsecamente egotistici, con capacità competitive importanti almeno quanto quelle prodotte dalla concorrenza.

L'azione delle corporazioni, lì dove le corporazioni sono importanti, può favorire schemi di cartello multilaterale, con meccanismi indeterminati di fissazione di prezzi e quantità diversi tanto da quelli di concorrenza perfetta che di monopolio.

Rendimenti crescenti, sostenuti anche dalle virtù organizzative della corporazione e da una infinità di meccanismi, dimostrano che il diverso assetto economico non è intrinsecamente inefficiente, e scardinano come assunti errati o da relativizzare drasticamente le curve di offerta neoclassiche da cui si ricaverebbe la superiorità della concorrenza perfetta. In ricorrenti contesti, persino in età preindustriale *et pour cause*, il vincolo dominante non è rappresentato da costi crescenti, ma da altre barriere, tra le quali spicca un vincolo di domanda pagante. La concentrazione indotta da rendimenti crescenti può richiedere tuttavia correttivi importanti.

Il mondo corporativo e dei processi collettivi, in sintesi, rivela contenuti assai più articolati e fecondi delle imputazioni olsoniane di egotismo, e – accanto a limiti, anche seri, come per la regolazione delle entrate – potenzialità maggiori, latamente riconducibili a diversi meccanismi di tutela del mercato, a processi decisionali organizzativi, centralizzati, pianificatori, che forniscono indicazioni su perché un intervento collettivo integratore delle dinamiche di mercato che ne incrini la «perfezione» possa produrre rimarchevoli risultati di crescita. E rivela la lunga durata di funzioni di produzione e di strumenti allocativi alternativi al mercato in contrasto con gli assunti base della ideologia della concorrenza di inizio XXI secolo.

Bibliografia

Arias G. (1970), *Il sistema della costituzione economica e sociale italiana nell'età dei comuni*, Multigrafica, Roma (1a ed. 1905).

Bain J.S. (1949), *A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly*, in «The American Economic Review», 39, 2.

Barbon N. (1934), *A Discourse of Trade*, The Johns Hopkins Press, Baltimore (1a ed. 1690, Tho. Milbourn, London).

Belfanti C.M. (1998), *A Chain of Skills: The Production Cycle of Firearms Manufacture in the Brescia Area from the Sixteenth to the Eighteenth Centuries*, in Guenzi A., Massa P., Piola Caselli F. (a cura di) (1998).

Berezin P. (2003), *Did Medieval Craft Guilds do More Harm than Good?*, in «The Journal of European Economic History», 32, 1.

Bossenga G. (1988), *La Révolution française et les corporations: trois exemples lillois*, in «Annales. Economies, Sociétés, Civilisations», 43, 2.

Braghina L. (1981), *Alcuni aspetti dell'arte della lana di Firenze (la regolamentazione tecnologica) nella seconda metà del XV secolo*, in Mariotti S. (1981).

Caizzi B. (1986), *Il commercio al minuto nell'età moderna*, in IFOA (1986).

Caracausi A. (2008), *Procedure di giustizia in età moderna: I tribunali corporativi*, in «Quaderni storici», 2.

— (2010), *I giusti salari nelle manifatture della lana di Padova e Firenze (secoli XVI-XVII)*, in «Quaderni storici», 3.

Cette G., Lecat R., Jiddou A.O.A. (2014), *How do firms adjust production factors to the cycle?*, Banque de France, Working Paper, 484.

Chandler A.D. (1992), *Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise*, in «The Journal of Economic Perspectives», 6, 3.

Collard-Wexler A., De Loecker J. (2013), *Reallocation and Technology: Evidence from the U.S. Steel Industry*, December 19, http://pages.stern.nyu.edu/~acollard/Steel.pdf, ora anche in «American Economic Review», 105, 1, January 2015.

Commons J.R. (1934), *Institutional Economics*, MacMillan, New York.
Costantini M. (2004), *Arti e stato in area veneta nel tardomedioevo: spunti di analisi comparativa*, in Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004).
Davis J.A. (1981), *Merchants, Monopolists and Contractors: A Study of Economic Activity in Bourbon Naples 1815-1860*, Arno Press, New York.
Demo E. (2004), *L'industria tessile nel Veneto tra XV e XVI secolo: tecnologie e innovazione dei prodotti*, in Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004).
de Roover R. (1951), *Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision*, in «The Quarterly Journal of Economics», 65, 4.
— (1958), *The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy*, in «The Journal of Economic History», 18, 4.
Endrei W. (1976), *Changements dans la productivité de l'industrie lanière au Moyen Age*, in Spallanzani M. (a cura di) (1976).
Epstein S.R. (2008), *Craft guilds in the pre-modern economy: a discussion*, in «Economic History Review», 61, 1.
Epstein S.R., Prak M. (a cura di) (2008), *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Farr J.R. (1997), *On the shop floor: guilds, artisans, and the European market economy, 1350-1750*, in «Journal of European Modern History», 1.
— (2000), *Artisans in Europe. 1300-1914*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Franceschi F. (1993), *Oltre il «Tumulto». I lavoratori fiorentini dell'Arte della Lana fra il Tre e Quattrocento*, Olschki, Firenze.
— (1994), *Istituzioni e attività economica a Firenze: considerazioni sul governo del settore industriale (1350-1450)*, in *Istituzioni e società in Toscana nell'età moderna*, Ministero per i Beni Culturali e Ambientali, Roma, I.
Galbraith J.K. (1997), *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*, Transaction Publishers, New Brunswick and London (1a ed. 1952).
Gheza Fabbri L. (2004), *Presenza e ruolo delle Società d'Arti e Mestieri in una città d'antico regime (Bologna secc. XVI-XVIII)*, in Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004).
Giuliani A. (1997), *Le radici romanistiche della dottrina italiana della concorrenza*, in «Rivista di storia economica», XIII, 1.
Goldthwaite R.A. (1980), *The Building of Renaissance Florence. An Economic and Social History*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
— (2009), *The Economy of Renaissance Florence*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
Grandi A. (2004), *Pescatori e pescivendoli a Mantova in età moderna*, in Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004).
Granovetter M. (1995), *Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy*, in «Industrial and Corporate Change», 4, 1.
Greci R. (1993), *Itinerari commerciali e geografia della produzione*, in Tranfaglia N., Firpo M. (a cura di), *La storia. I grandi problemi dal Medioevo all'Età Contemporanea*, vol. I, *Il Medioevo*, *1. I quadri generali*, Garzanti, Milano.
— (1995), *Le corporazioni. Associazioni di mestiere nell'Italia del Medioevo*, in «Storia e Dossier», 99.
— (a cura di) (2005), *Economie urbane ed etica economica nell'Italia medievale*, Laterza, Roma-Bari.
Greif A. (1989), *Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, in «The Journal of Economic History», 49, 4.
Greif A., Milgrom P., Weingast B.R. (1994), *Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild*, in «Journal of Political Economy», 102, 4.
Guenzi A. (1977), *Il «calmiero del formento»: controllo del prezzo del pane e difesa della rendita terriera a Bologna nei secoli XVII e XVIII*, in *Annali*, XI, Fondazione Luigi Einaudi, Torino.
— (1997), *Un cartello industriale a Bologna nel secondo Settecento: la Società dei mercanti da velo*, in «Quaderni storici», XXXII, 3.
— (1998), *The Hatmakers' Guild in Bologna in the Early Modern Era*, in Guenzi A., Massa P., Piola Caselli F. (a cura di) (1998).
Guenzi A., Massa P., Piola Caselli F. (a cura di) (1998), *Guilds, Markets and Work Regulations in Italy, 16th-19th Centuries*, Ashgate, Aldershot.
Gustafsson B. (1987), *The Rise and Economic Behaviour of Medieval Craft Guilds. An Economic-Theoretical Interpretation*, in «The Scandinavian Economic History Review and Economy and History», XXXV, 1.
Haas R. (2005), *Perché nascerà un mondo di Stati semisovrani*, in «Corriere della Sera», 6 novembre, p. 30.
Hibbert A.B. (1977), *La politica economica delle città*, in Postan M.M., Rich E.E., Miller E. (a cura di), *Storia economica di Cambridge*, vol. III, Einaudi, Torino.

Hickson C.R., Thompson E.A. (1991), *A New Theory of Guilds and European Economic Development*, in «Explorations in Economic History», 28.
Hirshler E.E. (1954), *Medieval Economic Competition*, in «The Journal of Economic History», 14, 1.
Hoshino H. (1978), *La compagnia commerciale de' Pitti in Napoli nel 1341: un commento per la storia dell'arte della lana di Firenze del Trecento*, in De Rosa L. (a cura di), *Studi in memoria di Federigo Melis*, vol. II, Giannini, Napoli.
— (2001), *Industria tessile e commercio internazionale nella Firenze del tardo medioevo*, Olschki, Firenze.
Hutchison T. (1988), *Before Adam Smith. The Emergence of Political Economy, 1662-1776*, Blackwell, Oxford.
IFOA (1986), *Mercati e consumi, organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo*, Analisi, Bologna.
Kaldor N. (1934), *The Equilibrium of the Firm*, in «The Economic Journal», 44, 173.
— (1972), *The Irrelevance of Equilibrium Economics*, in «The Economic Journal», 82, 328.
Kaplan S.L. (1981), *The Luxury Guilds in Paris in the Eighteenth Century*, in «Francia – Forschungen zur westeuropäischen Geschichte», 9.
— (2001), *La fin des corporations*, Fayard, [Paris].
Lazonick W. (1991), *Business organization and the myth of the market economy*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Macry P. (1974), *Mercato e società nel Regno di Napoli. Commercio del grano e politica economica nel Settecento*, Guida, Napoli.
Mainoni P. (1986), *Il mercato della lana a Milano dal XIV al XV secolo. Prime indagini*, in IFOA (1986).
Mariotti S. (a cura di) (1981), *Produttività e tecnologie nei secoli XII-XVII*, Istituto Internazionale di Storia Economica F. Datini – Prato, Le Monnier, Firenze.
Marshall A. (1920), *Principles of Economics*, MacMillan, London (1a ed. 1890).
Massa P. (1998), *The Genoese Guilds in the Sixteenth and Seventeenth Centuries. The Food Administration Offices and the Food Sector Guilds in Genoa: Organization and Conflict*, in Guenzi A., Massa P., Piola Caselli F. (a cura di) (1998).
Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004), *Dalla corporazione al mutuo soccorso. Organizzazione e tutela del lavoro tra XVI e XX secolo*, Angeli, Milano.

Melis F. (1976), *Gli opifici lanieri toscani dei secoli XIII-XVI*, in Spallanzani M. (1976).
Miani Uluhogian F. (1986), *La distribuzione delle "botteghe" a Parma: un tentativo di interpretazione geografica della struttura commerciale*, in IFOA (1986).
Mocarelli L. (2008), *Guilds Reappraised: Italy in the Early Modern Period*, in «The Return of the Guilds», a cura di J. Lucassen, T. De Moor e J.L. van Zanden, *International review of social history, supplement 16*, December, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Moioli A. (2004), *I risultati di un'indagine sulle corporazioni nelle città italiane in età moderna*, in Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004).
Molà L. (2000), *The Silk Industry of Renaissance Venice*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
Ogilvie S. (2004), *Guilds, Efficiency, and Social Capital: Evidence from German Proto-Industry*, in «The Economic History Review», New Series, 57, 2.
— (2007), *Can We Rehabilitate the Guilds? A Sceptical Re-Appraisal*, Cambridge Working Papers in Economics, 745.
— (2011), *Institutions and European Trade. Merchant Guilds, 1000-1800*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
— (2014), *The Economics of Guilds*, in «Journal of Economic Perspectives», 28, 4.
Olson M.L. (1982), *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven and London.
— (1983), *La logica dell'azione collettiva: i beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Feltrinelli, Milano (ed. originale 1965).
Ostrom E. (2000), *Collective Action and the Evolution of Social Norms*, in «The Journal of Economic Perspectives», 14, 3.
Perez L. (2008), *Inventing in a World of Guilds: Silk Fabrics in Eighteenth-century Lyon*, in Epstein S.R., Prak M. (a cura di) (2008).
Peukert H. (2001), *The Schmoller Renaissance*, in «History of Political Economy», 33, 1.
Pfister U. (2008), *Craft Guilds, the Theory of the Firm, and Early Modern Proto-industry*, in Epstein S.R., Prak M. (a cura di) (2008).
Poni C. (1981), *All'origine del sistema di fabbrica: tecnologia e organizzazione produttiva dei mulini da seta nell'Italia settentrionale (sec. XVII-XVIII)*, in Mariotti S. (1981).
— (1989), *Norms and Disputes: the Shoemaker's Guild in Eighteenth-Century Bologna*, in «Past & Present», 123.

— (1997), *Standard, fiducia e conversazione civile: misurare lo spessore e la qualità del filo di seta*, in «Quaderni storici», XXXII, 3.
— (2009), *La seta in Italia. Una grande industria prima della rivoluzione industriale*, il Mulino, Bologna.
Prodi P. (2009), *Settimo non rubare. Furto e mercato nella storia dell'Occidente*, il Mulino, Bologna.
Racine P. (1986), *La distribution des tissus de coton au détail dans la plaine du Po au XIIIe siècle*, in IFOA (1986).
Rademakers M.F.L. (2000), *Agents of trust: business associations in agrifood supply systems*, in «International Food and Agribusiness Management Review», 3.
Ragosta Portioli R. (1998), *Conflicts and Norms in the Silkmakers' Guild in Naples in the Sixteenth to Eighteenth Century*, in Guenzi A., Massa P., Piola Caselli F. (a cura di) (1998).
Renard G. (2000), *Guilds in the Middle Ages*, Batoche Books, Kitchener (Ontario, Canada) (1a ed. 1918, London).
Richardson G. (2001), *A Tale of Two Theories: Monopoly and Craft Guilds in Medieval England and Modern Imagination*, in «Journal of the History of Economic Thought», 23, 2.
— (2004), *Guilds, laws, and markets for manufactured merchandise in late-medieval England*, in «Explorations in Economic History», 41.
Rutenburg V.I. (1973), *Arti e corporazioni*, in *Storia d'Italia*, V, *I documenti (Parte I)*, Einaudi, Torino.
Sabbatini R. (1998), *Between Corporative Conflicts and "Social Ecology": the Silk Industry in Lucca in the Early Eighteenth Century*, in Guenzi A., Massa P., Piola Caselli F. (a cura di) (1998).
Sabbatini R., Moriani A. (2004), *Corporazioni e vita cittadina nella "Toscana minore": alcune considerazioni su Lucca, Arezzo e Siena*, in Massa P., Moioli A. (a cura di) (2004).
Sarti R. (2003), *Vita di casa. Abitare, mangiare, vestire nell'Europa moderna*, Laterza, Roma-Bari.
Sartori F. (1996), *L'Arte dell'acqua di vita. Nascita e fine di una corporazione di mestiere veneziana (1618-1806)*, Fondazione Scientifica Querini Stampalia, Venezia.
Sillano M.T. (1986), *Attività mercantili nel porto di Livorno alla metà del Seicento: l'impresa Saminiati Ambrogi*, in IFOA (1986).
Simon H.A. (1962), *New Developments in the Theory of the Firm*, in «The American Economic Review», 52, 2 (Papers and Proceedings of the Seventy-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association).

Smith A. (1970), *The Wealth of Nations*, a cura di A. Skinner, Harmondsworth, Penguin Books (1a ed. 1776; il volume è una edizione con introduzione della *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*).
Spallanzani M. (a cura di) (1976), *Produzione, commercio e consumo dei panni di lana (nei secoli XII-XVIII)*, Istituto Internazionale di Storia Economica F. Datini – Prato, Olschki, Firenze.
Sraffa P. (1926), *The Laws of Returns under Competitive Conditions*, in «The Economic Journal», XXXVI, 144.
Stigler G. (1951), *The Division of Labor Is Limited by the Extent of the Market*, in «Journal of Political Economy», 59, 3.
Todeschini G. (1999), *Linguaggi teologici e linguaggi amministrativi: le logiche sacre del discorso economico fra VIII e X secolo*, in «Quaderni storici», XXXIV, 3.
— (2005), *La riflessione etica sulle attività economiche*, in Greci R. (a cura di) (2005).
Trivellato F. (2008), *Guilds, Technology, and Economic Change in Early Modern Venice*, in Epstein S.R., Prak M. (a cura di) (2008).
Unger B., van Waarden F. (1994), *Interest Associations and Economic Growth. A Critique of Mancur Olson's "Rise and Decline of Nations"*, CEPR Discussion Paper Series, 894.
Vecchiato F. (1991), *Tensioni sociali nelle corporazioni di Venezia a fine Settecento*, in «Studi storici Luigi Simeoni», XLI.

4.
CONCORRENZA E CRESCITA NELLA STORIA EUROPEA

di Kevin Hjortshøj O'Rourke

1. *Introduzione: la teoria*

L'argomento teorico a favore della concorrenza che offriamo agli studenti di economia dei primi anni è di natura essenzialmente statica: quando si limita la concorrenza – permettendo l'esistenza di monopoli o comportamenti collusivi – si riduce il benessere sociale perché diminuisce la produzione e aumentano i prezzi al consumo. Quest'argomento, tuttavia, ne trascura uno molto più interessante e importante: che impatto ha la concorrenza sullo sviluppo economico?

Su questo punto, come si sa, la teoria è ambigua. Da un lato, lo sviluppo è spinto dall'innovazione che, in ultima analisi, dipende dalla ricerca del profitto. Troppa concorrenza può voler dire bassi profitti e, pertanto, pochi incentivi a innovare. Quest'argomento schumpeteriano implica, per la politica economica, la ricerca di un delicato equilibrio. Per dirla con Rodrik (2005, p. 1006), «Ci deve essere un grado di concorrenza sufficiente a garantire l'efficiente allocazione delle risorse, ma anche prospettive di rendita tali da stimolare l'innovazione». L'utilità delle rendite è esplicitamente riconosciuta dall'esistenza dei brevetti che garantiscono temporaneamente agli innovatori diritti monopolistici.

D'altro lato, se la concorrenza può ridurre le rendite delle imprese innovative, può anche rendere la vita difficile a quelle che non tengono il passo con l'innovazione (Aghion, Howitt 2006, p. 280). Come dice Webb (1980, pp. 319-320): «la diminuzione

della concorrenza lascia la carota ma toglie il bastone quale incentivo a massimizzare l'efficienza». La concorrenza può dunque spingere a innovare imprese che sarebbero altrimenti poco inclini a farlo, per esempio perché i suoi manager preferirebbero la famosa «vita tranquilla» di Hicks (1935, p. 8).

Un modello teorico di Aghion e Howitt (2006) cerca di tenere insieme gli effetti di Schumpeter con quelli di Hicks. In settori caratterizzati da un'impresa fortemente dominante, quest'ultima non sente la pressione competitiva da parte dei rivali e potrebbe avere bisogno della carota dei profitti per indursi a innovare. Settori più simmetrici, d'altra parte, operano in un ambiente nel quale la concorrenza genera una più dura lotta per la sopravvivenza e, di conseguenza, più elevati tassi di innovazione e di crescita. Aghion e Howitt pensano che, nella fase della «rincorsa» europea dopo la Seconda guerra mondiale, le imprese del vecchio continente fossero in ritardo rispetto a quelle americane e non fossero dunque esposte a una concorrenza testa a testa con esse; l'incentivo di profitti di monopolio potrebbe essere stato necessario per indurre le imprese europee a innovare. Oggi invece, con le aziende europee più vicine alla frontiera tecnologica e con un maggior numero di esse impegnate in una dura lotta competitiva con i *leader* tecnologici, la concorrenza dovrebbe offrire uno stimolo molto maggiore all'innovazione e alla crescita.

Quest'ultima intuizione si sposa bene con un'osservazione più generale fatta da Aghion e Howitt e enfatizzata da generazioni di storici economici: un assetto istituzionale che risulta ottimo in un dato periodo di tempo non è necessariamente sempre tale. Restando al nostro tema del «giusto» livello di concorrenza, va osservato come possa variare nel tempo e, presumibilmente, non solo per i motivi sottolineati da Aghion e Howitt. La relazione tra concorrenza e sviluppo è ambigua dal punto di vista teorico e ciò implica la necessità di lavoro empirico; poiché è probabile che questa relazione muti nel tempo, la prospettiva storica è indispensabile per comprendere quanto la relazione stessa sia contingente a un determinato luogo e tempo.

Questo capitolo offre una breve introduzione a ciò che gli studi di storia economica hanno detto sulla relazione tra concorrenza e crescita. Procede sviluppando tre punti in successione. Anzitutto una rassegna di alcuni lavori sul rapporto tra monopoli,

cartelli, concorrenza e crescita in vari momenti della storia economica recente. Come si vedrà, il «giusto» grado di concorrenza risulta essere altamente dipendente dal contesto. In secondo luogo, il capitolo riconosce che, nei fatti, la dimensione cruciale della politica della concorrenza si ritrova nel commercio estero, soprattutto nei paesi di piccole dimensioni. Questa parte offre, dunque, una rassegna della letteratura storica sulla relazione tra politica commerciale e crescita, rassegna che giunge anch'essa a conclusioni ambigue, dipendenti dal contesto. In terzo luogo, la concorrenza agisce dal lato dell'offerta. Oggi in Europa si constata un ovvio interesse per le politiche dell'offerta intese a promuovere la crescita; tale interesse è anche spiegato dagli ostacoli politici che si frappongono alla (più adeguata) adozione di politiche di sostegno alla domanda, che potrebbero combattere efficacemente l'allarmante situazione dell'Eurozona, ormai chiaramente degna di essere chiamata «depressione». La terza parte del capitolo contiene brevi osservazioni sul legame tra politiche della concorrenza e crescita in periodi di forte recessione e depressione.

2. *I vantaggi di monopoli e cartelli rispetto alla concorrenza*

Costi e benefici di mercati dei prodotti più o meno competitivi sono cambiati nel tempo, con il mutare dell'ambiente tecnologico, economico e anche geopolitico nel quale si inseriscono i mercati stessi.

2.1. *L'età del mercantilismo: le compagnie commerciali monopolistiche*

La grande era dei monopoli è stata, ovviamente, quella mercantilista. Nei secoli compresi tra le grandi scoperte geografiche e le guerre napoleoniche, le maggiori imprese mondiali erano le compagnie commerciali europee alle quali erano stati concessi privilegi di monopolio nel commercio tra la madre patria e il resto del mondo. Era abbastanza facile sanzionare questi monopoli sul mercato interno; quando possibile, essi venivano estesi escludendo i concorrenti stranieri dall'accesso a particolari mer-

cati esteri di approvvigionamento dei prodotti che le compagnie portavano in Europa. Ciò richiedeva inevitabilmente l'uso della forza.

Benché fornisca informazioni importanti, il dibattito tra gli storici economici circa i costi delle restrizioni mercantiliste al commercio non è probabilmente rilevante ai nostri fini. In epoca mercantilista non esistevano organizzazioni internazionali per la promozione della sicurezza collettiva e i paesi europei si combattevano tra loro, in alcuni casi per la supremazia regionale e globale, in altri casi per la mera sopravvivenza. In questo quadro, le rendite derivanti dai diritti di monopolio su particolari rotte commerciali erano una delle fonti della ricchezza necessaria per sostenere il potere militare. A sua volta, questo potere era necessario per generare quelle stesse rendite. In un mondo siffatto, i singoli stati non potevano considerare l'opzione di una decisione unilaterale a favore del libero scambio. L'affermazione – con la forza delle armi – dell'egemonia navale britannica fu la condizione perché l'economia mondiale potesse transitare verso un assetto più tranquillo e pacifico (Viner 1948; Findlay, O'Rourke 2007).

Peter Solar (2013) ha dimostrato che l'egemonia britannica sui mari costituì un fattore importante per la diminuzione dei costi di trasporto nel XIX secolo, poiché rese conveniente ai commercianti la sostituzione delle grandi navi armate con vascelli più piccoli, meno costosi da costruire e da gestire. Secondo Solar, nel periodo di transizione dall'era mercantilista a quella moderna, il passaggio a navi più piccole fu, insieme all'adozione di guaine di rame per le carene navali, un fattore molto più importante, in termini di riduzione dei differenziali di prezzo transoceanici, rispetto alla contrazione dei profitti di monopolio. Sembra dunque che il monopolio non fosse poi tanto costoso quanto tradizionalmente si pensava (anche se va detto che quanto vale per la fine dell'epoca mercantilista potrebbe non valere per il periodo precedente). Solar va anche oltre: sostiene che il monopolio fosse un modo ragionevole di organizzare il commercio transoceanico prima che si stabilisse il dominio britannico sui mari.

> In un mondo di guerre, corsari e pirati, era sensato l'utilizzo di grandi navi armate da parte delle compagnie commerciali e, poiché questi vascelli erano anche ottimi per i corsari, il loro uso da parte di tutte le compagnie commerciali europee va visto come la naturale conseguenza di una corsa agli armamenti. [...] Poiché il costo di costruzione e mantenimento di queste grandi navi armate era elevato ed era difficile utilizzarle per fini diversi da quelli ai quali erano state destinate, la loro costruzione richiedeva un impegno di lungo termine. La VOC (Compagnia olandese delle Indie orientali) aveva propri cantieri per la costruzione delle navi mentre la EIC (Compagnia britannica delle Indie orientali) stipulava contratti a lungo termine con armatori privati. I diritti di monopolio di entrambe le compagnie evitavano che, in periodi di pace, commercianti privati trafficassero su rotte di propria scelta utilizzando navi più piccole e meno costose. In un contesto di corsa agli armamenti, il monopolio commerciale costituiva pertanto un modo efficace di organizzare il commercio (ivi, p. 650).

Solo quando la Royal Navy (e, dunque, in ultima istanza il contribuente britannico) garantì la sicurezza sui mari come bene pubblico fruibile da tutti scomparve il vantaggio economico del monopolio.

2.2. *Il tardo Ottocento: cartelli tedeschi e concorrenza inglese*

Dopo Trafalgar, e la vittoria finale britannica nel 1815, le vecchie ragioni per monopolizzare il commercio intercontinentale sparirono. La rivoluzione geopolitica coincise con una rivoluzione economica e tecnologica, la rivoluzione industriale, che si sviluppò per tutto il resto del secolo. Le innovazioni chiave della Prima rivoluzione industriale si applicavano principalmente alle industrie tessili e metallurgiche. Le economie di scala nel settore tessile bastarono a eliminare l'intera produzione domestica preindustriale ma non furono tanto importanti da generare un monopolio: il settore mantenne una struttura di mercato abbastanza competitiva. Ciò non accadde, invece, nel settore minerario (carbone) e metallurgico.

C'è un acceso dibattito sulle conseguenze dei cartelli in questi ultimi due settori nella Germania imperiale, dove si osservò un rapido processo di industrializzazione basato sulle industrie pesanti della Rhur. Secondo Kocka (1978, p. 563), la lunga deflazione degli anni 1873-1896 favorì inizialmente lo sviluppo dei

cartelli, anche se il loro numero aumentò di molto solo successivamente: ve ne erano 4 nel 1875, 106 nel 1890, 205 nel 1896 e 385 nel 1905. Tuttavia, i primi tentativi di formare cartelli fallivano spesso per varie ragioni, tra le quali il *free riding*. Ancora nel 1893, l'industria carbonifera della Rhur viveva sostanzialmente in un contesto concorrenziale (Bittner 2005, p. 338). Tuttavia, nel febbraio di quell'anno, 98 imprese crearono il RWKS (sindacato dei produttori di carbone della Renania-Westfalia) che coalizzava circa l'87% della produzione carbonifera della Rhur e giunse, nel 1903, a cartellizzarne il 99% (Burhop, Lübbers 2009, p. 504).

Il RWKS servì come modello per molti altri accordi di cartello. Nel 1907, i cartelli univano «l'82 per cento della produzione di antracite, il 100 per cento della potassa, il 48 per cento del cemento, il 50 per cento dell'acciaio grezzo e il 90 per cento della carta ma solo il 5 per cento dei prodotti di cuoio e linoleum, il 20 per cento dei prodotti finiti di ferro e acciaio e il 2 per cento della produzione di macchine e utensili» (Kocka 1978, p. 564).

Oltre alla formazione di cartelli nel cui ambito, com'è noto, le imprese conservano la propria autonomia gestionale, la concorrenza nella Germania imperiale diminuì anche per i processi di fusione tra aziende che avevano creato «grandi imprese integrate con un'amministrazione centralizzata» (*ibid.*).

Un terzo fattore di riduzione della concorrenza è rappresentato dai dazi sulle importazioni. La Prussia aveva partecipato alla rete di trattati commerciali bilaterali che erano stati firmati sull'onda del Trattato anglo-francese Cobden-Chevalier, nel 1860; i dazi erano stati poi ulteriormente ridotti nel 1873 e nel 1875 nell'appena unificato impero tedesco, fino al 1877 quando furono aboliti su «quasi tutti i manufatti in ferro». Secondo Paul Bairoch (1989, p. 41) «La Germania era praticamente diventata un paese liberoscambista, e probabilmente il più liberale tra i principali paesi dell'Europa continentale». Tuttavia, nel 1879 Bismarck compì una svolta radicale e impose un dazio elevato sulla maggior parte dei prodotti (escluse le materie prime industriali), in quello che fu allora descritto come il «matrimonio tra ferro e segale». I dazi furono ulteriormente aumentati nel corso degli anni Ottanta e nonostante una riduzione nel 1890 ad opera del successore di Bismarck, Caprivi, la Germania rimase decisamente protezionista fino allo scoppio della Prima guerra mondiale. Ponendo un limite inferiore ai prezzi, la tariffa contribuì al sostegno dei cartelli nazionali tedeschi.

In letteratura si è sviluppato un acceso dibattito sull'impatto di questi assetti anticoncorrenziali. La cosa interessante, data la presunzione secondo cui la concorrenza agisce necessariamente come stimolo alla crescita, è che la letteratura tradizionale ha solitamente sostenuto che i cartelli sono stati utili in vari modi.

Kocka (1978, p. 564) offre una valutazione sfumata. Da un lato, egli minimizza il ruolo dei cartelli, che avrebbero «lievemente, se non per nulla alterato il contesto produttivo». Dall'altro lato, egli sostiene che sia le concentrazioni sia i cartelli «abbiano portato a una maggiore stabilità della produzione e dei prezzi», e che le fusioni abbiano generato «grandi imprese integrate con un'amministrazione centralizzata» e con la possibilità «di sfruttare i vantaggi tecnici derivanti dall'integrazione di processi di produzione disgiunti e, quindi, realizzare economie di scala».

Webb (1980) costituisce forse il miglior contributo della letteratura in lingua inglese sul tema e si concentra sui cartelli del settore siderurgico nella Germania imperiale. Egli sostiene che dazi e cartelli fossero parte di un sistema integrato e che devono quindi essere analizzati congiuntamente: i tentativi di limitare la concorrenza interna sarebbero stati vani in Germania senza il vincolo alle importazioni, che imponeva, di fatto, un limite inferiore ai prezzi. Allo stesso tempo, le imprese siderurgiche tedesche esportavano all'estero a prezzi che erano al di sotto di quelli interni, se non addirittura inferiori ai costi (ivi, p. 310). I cartelli, ovviamente, fecero aumentare i profitti per l'industria siderurgica, ma ciò avvenne a spese di un aumento dei costi per le piccole imprese a valle a causa dell'aumento dei prezzi dei loro input. Tuttavia, nonostante questo aspetto negativo, Webb sostiene che i cartelli dell'acciaio ebbero effetti positivi per l'economia tedesca nel suo complesso.

In particolare, egli ipotizza che abbiano favorito lo sviluppo delle grandi imprese verticalmente integrate, a elevata intensità di capitale e tecnicamente efficienti, in grado di competere con successo con le imprese rivali in Gran Bretagna e altrove. Ciò sarebbe accaduto per tre motivi. In primo luogo, era senz'altro conveniente internalizzare la produzione degli input piuttosto che acquistarli pagandoli a prezzo di cartello e, dunque, la

formazione di cartelli avrebbe favorito i processi di integrazione verticale a monte. In secondo luogo, incoraggiarono l'integrazione a valle finalizzata alla produzione di beni non coperti dagli accordi di cartello, e ciò avrebbe consentito un pieno utilizzo della capacità produttiva attraverso l'espansione delle vendite. L'integrazione verticale avrebbe, a sua volta, promosso l'efficienza. In terzo luogo, limitando le oscillazioni della domanda (e quindi di prezzi e quantità), i cartelli avrebbero fortemente ridotto il rischio connesso all'investimento in tecnologie moderne, ad alta intensità di capitale e con elevati costi fissi. I cartelli avrebbero dunque incentivato le imprese tedesche ad adottare le tecnologie più moderne ed efficienti.

Recenti contributi cliometrici tendono a minimizzare il ruolo svolto dai cartelli tedeschi alla fine del XIX secolo. Tuttavia, questi studi si sono concentrati sul settore del carbone piuttosto che su quello siderurgico. Bittner (2005) conduce un *event study* sulla formazione, nel 1893, del RWKS (Sindacato del Carbone della Renania-Vestfalia), e ne indaga gli effetti sul profilo di rischio-rendimento dei titoli emessi dalle imprese interessate. Egli trova solo effetti modesti e ciò implicherebbe che questo cartello, uno dei più importanti in Germania, ebbe un impatto minore di quanto comunemente si supponga. Un evidente potenziale problema nell'approccio di Bittner è che egli esamina esclusivamente i dati sui titoli azionari quotati: ciò implica che le conclusioni sono robuste solo se si ritiene che gli operatori di mercato abbiano saputo valutare correttamente l'impatto del cartello sui membri dello stesso.

Più di recente, Burhop e Lübbers (2009) hanno utilizzato tecniche di *stochastic frontier* per stimare la funzione di produzione delle imprese carbonifere nella Germania imperiale. Essi trovano che l'appartenenza al RWKS non ebbe effetti rilevanti sulla produttività delle imprese: non vi è dunque alcuna evidenza che i membri del cartello abbiano ridotto il proprio *effort*, o che la loro efficienza produttiva ne abbia risentito. D'altro lato, essi non trovano neanche che la partecipazione al cartello abbia indotto una maggiore produttività. Come nel caso di Bittner (2005), la conclusione è che i cartelli non rappresentarono un fattore tanto importante quanto si pensava.

Nessuno di questi contributi più recenti, tuttavia, è direttamente confrontabile con i risultati di Webb: non vi è alcuna ragione di credere che le conseguenze dei cartelli debbano necessariamente essere le stesse nei settori della siderurgia e dell'estrazione di carbone.

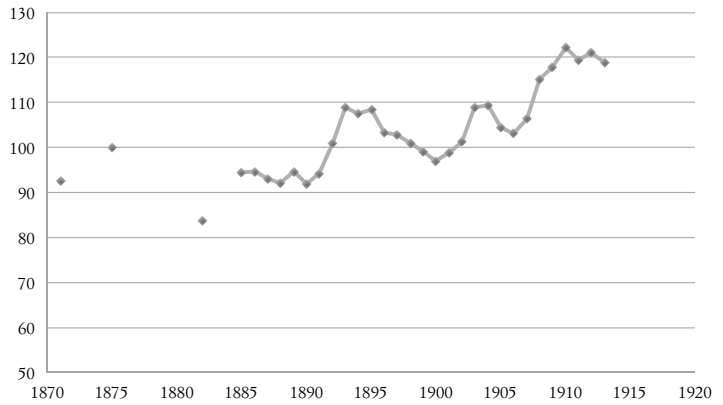
L'argomento di Webb sembra a priori plausibile nel contesto dell'industria siderurgica, caratterizzata com'era da economie di scala e di scopo. È certamente plausibile che l'industria siderurgica tedesca fosse molto più dinamica in questo periodo rispetto alla sua concorrente britannica che operava in regime di libero scambio e di concorrenza. In effetti Allen (1979) sostiene che gli extraprofitti dell'industria tedesca abbiano danneggiato la sua competitività nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta dell'Ottocento, ma mostra anche che ciò non fu più vero successivamente e che dal 1870 in poi l'industria siderurgica tedesca aumentò la produttività più rapidamente rispetto a quella inglese.

Si potrebbe obiettare, come già rilevato, che questo successo settoriale sia stato ottenuto a fronte di un aumento dei costi per i settori a valle, ma non vi sono prove che il settore metallurgico abbia imposto extracosti all'industria tedesca nel suo complesso.

La figura 4.1, costruita sulla base dei dati di Stephen Broadberry (1997b), mostra la produttività del lavoro tedesca nell'industria manifatturiera rispetto a quella della Gran Bretagna tra il 1871 e il 1913. La tendenza è evidentemente crescente, con un netto incremento dal 1890, data a partire dalla quale i cartelli divennero più diffusi in Germania. Allo stesso modo, i dati sulla produttività totale dei fattori (PTF) nelle due economie mostrano rapidi aumenti relativi della PTF tedesca tra il 1891 e il 1911 (Broadberry 2006, p. 109). Nell'industria, nel 1891, la PTF tedesca era inferiore di quasi il 10% rispetto a quella britannica, ma divenne superiore di oltre il 5% nel 1911. Vi fu inoltre un impressionante catch-up della produttività tedesca (dal 63 al 75% di quella inglese) anche a livello dell'intera economia.

Nel medesimo periodo, negli Stati Uniti la US Steel dominava l'industria siderurgica americana, ma ciò non impedì alla stessa industria di raggiungere una competitività superiore a quella britannica. Allen (1979) mostra che, come la Germania, gli Stati Uniti riuscirono ad aumentare l'efficienza produttiva nel settore siderurgico più rapidamente di quanto non avvenne in Gran Bretagna. Ancora una volta, non ci sono prove che la mancanza relativa di

Figura 4.1. *La produttività del lavoro nel settore manifatturiero in Germania rispetto al Regno Unito, 1871-1913 (valori percentuali)*



Fonte: Broadberry (1997b, tav. A3.1[c], pp. 48-50).

concorrenza abbia danneggiato l'efficienza produttiva o rallentato il cambiamento tecnologico nel settore siderurgico in questo periodo. Né vi è inoltre alcuna prova che la struttura di mercato meno competitiva, in questo settore chiave negli Stati Uniti, abbia imposto maggiori costi per il complesso dell'economia statunitense. La PTF relativa dei due paesi rimase piuttosto costante tra il 1871 e il 1911 – al catch-up della Gran Bretagna in termini di PTF dell'industria tra il 1871 e il 1891 seguì una perdita di terreno tra il 1891 e il 1911 (Broadberry 2006, p. 109) – mentre la crescita aggregata degli Stati Uniti fu notevolmente più rapida.

La tesi secondo cui la concorrenza stimola necessariamente la crescita sembra incoerente con l'incapacità dell'industria britannica di innovare più rapidamente dei suoi concorrenti tedeschi e statunitensi in questo periodo: è ampiamente riconosciuto come l'economia britannica fosse estremamente concorrenziale nei decenni antecedenti la Prima guerra mondiale (Crafts 2012, p. 19). Ancora peggio per l'ipotesi hicksiana, secondo cui la concorrenza offre uno stimolo necessario per la crescita, è il fatto che gli imprenditori britannici durante questo periodo erano generalmente accusati di «dormire sul posto di lavoro», preferendo la

tradizione e la routine alla ricerca di innovazione. Non sorprende, forse, il fatto che gli studiosi cliometrici abbiano dedicato una discreta quantità di tempo cercando di sfatare questa ipotesi di *entrepeneurial failure*, sostenendo per esempio che gli imprenditori britannici fossero razionali nella loro decisione di perseverare nell'utilizzo della *spinning mule* nel settore del cotone, piuttosto che passare al metodo più moderno della filatura ad anello (si vedano ad esempio Leunig 2001, o Crafts 2012 che fornisce una breve rassegna della letteratura).

Se ci fosse stato davvero un fallimento dell'imprenditoria nell'Inghilterra vittoriana o edoardiana, ciò avrebbe rappresentato un problema rilevante per la tesi hicksiana secondo cui la concorrenza stimola l'efficienza. Anche se non ci fu un fallimento dell'imprenditoria, nel senso che gli imprenditori britannici massimizzarono i profitti, ciò non significa, tuttavia, che l'economia inglese del periodo non incontrò insuccessi o che non avrebbe potuto fare di meglio.

Solo modelli neoclassici iper-semplificati, in cui i fallimenti di mercato sono esclusi per assunzione, potrebbero generare una conclusione simile. Ma se le indagini cliometriche di prima generazione hanno preso a riferimento quei modelli, la teoria microeconomica da allora ha fatto passi in avanti. L'argomento hicksiano può fare leva sulla concorrenza come meccanismo in grado di eliminare la *X-inefficiency*, ma i modelli standard generano tipicamente fallimenti di mercato non a causa dell'incapacità dei manager di massimizzare i profitti, ma a causa del mancato allineamento tra i loro incentivi e quelli della società nel suo complesso.

Quanto meno, si può tranquillamente concludere che, se da un lato la minore concorrenza in Germania e negli USA non impedì, durante il periodo in esame, il conseguimento di successi economici, dall'altro lato la maggiore concorrenza in Inghilterra non li garantì.

Questa è peraltro una conclusione estremamente prudente, a fronte del fatto che in questo periodo le industrie tedesca e americana surclassarono effettivamente quella inglese, soprattutto nei settori maggiormente protetti e in quelli per i quali il grado di concorrenza inglese era superiore rispetto a quello di Germania e Stati Uniti. È giusto e opportuno che studiosi cliometrici cerchino di valutare i rapporti di causalità realizzando analisi con-

trofattuali (con domande del tipo: avrebbero potuto l'industria tedesca e americana essere ancora più efficienti se la concorrenza fosse stata più intensa? Avrebbe potuto l'industria britannica avere una performance peggiore di quella che ebbe, se la concorrenza fosse stata più contenuta?). Ma a volte i semplici fatti parlano in modo eloquente: dovremmo essere disposti ad ascoltarli e almeno a concedere la possibilità che le nostre aspettative a priori (che, si noti, tendono a essere incorporate nei modelli teorici usati per calcolare gli scenari controfattuali) non corrispondano a quanto emerge dai dati.

È utile considerare altri due punti. In primo luogo, mentre i dazi, le fusioni e i cartelli limitavano la concorrenza sul mercato interno, le imprese tedesche competevano ferocemente quando esportavano sui mercati esteri. Operavano ancora, quindi, forti incentivi al continuo miglioramento della qualità del prodotto, al perseguimento dell'efficienza e all'abbattimento dei costi. Le politiche che limitano la concorrenza sul mercato interno o che promuovono «campioni nazionali» possono infatti essere compatibili con i vantaggi hicksiani di efficienza derivanti dalla pressione competitiva, se i settori interessati sono in concorrenza sui mercati di esportazione; parte del problema che fronteggiò l'industria britannica fu forse che i suoi imprenditori erano troppo inclini a ripiegare sui mercati «protetti» dell'Impero (sebbene vada sottolineato che anche i prodotti delle imprese di altri paesi avevano accesso a questi mercati).

In secondo luogo, anche se l'argomentazione di Webb fosse corretta, non necessariamente il sistema tedesco tariffa-cartello della fine del XIX secolo rappresenterebbe un modello percorribile per altri paesi in altri periodi, anche nello stesso settore metallurgico. La sua argomentazione si basa infatti sull'integrazione verticale e sulle imprese del settore siderurgico ad alta intensità di capitale quali soluzioni più efficienti e più efficaci nell'adozione delle tecnologie avanzate. Questo può essere stato vero in quel momento e per un certo periodo. Non è tuttavia necessariamente vero oggi: come è noto, dagli anni Ottanta i mini forni elettrici sono divenuti via via dominanti nell'industria, e le imprese siderurgiche sempre più specializzate. Le principali aziende *mini-mills*, come ad esempio Nucor, hanno infatti esternalizzato il proprio approvvigionamento di rottame a società indipendenti (Holmström, Roberts 1998, pp. 83-84). La giusta forma di organizzazione industriale, e il giusto *policy-mix* possono quindi dipendere dal contesto tecnologico, ed essere *period-specific*[1].

2.3. *Il XX secolo*

Il XX secolo (che facciamo cominciare nel 1914) può essere visto o come unico arco temporale o come tre distinti periodi. Se si pone l'attenzione sugli sviluppi tecnologici, l'intero secolo, come sostenuto in maniera convincente da Robert Gordon (1999; 2012), dovrebbe essere considerato unitariamente, in quanto definito dalle invenzioni della Seconda rivoluzione industriale (in particolare l'elettricità, il motore a combustione interna, la chimica e il petrolio, l'acqua corrente nelle abitazioni, e le industrie delle comunicazioni e dell'intrattenimento). Se poi consideriamo il XX secolo estendersi fino ad oggi – anziché finire, diciamo, nel 1990 –, allora vorremmo aggiungere alla lista la tecnologia chiave della Terza rivoluzione industriale, Internet, sebbene lo stesso Gordon sia scettico su quanto essa rappresenti davvero un avanzamento rivoluzionario.

D'altra parte, se il secolo è definito in termini di contesto economico internazionale, allora è convenzionalmente suddiviso in tre o quattro periodi: quello tra le due guerre, caratterizzato dalla Grande Depressione; la *Golden Age* nel 1950-1973; e il periodo post-1973, con un *break*, eventualmente, nel 1990, da quando l'economia mondiale ha iniziato a diventare sempre più globalizzata, e si è avuta negli Stati Uniti una lieve accelerazione della crescita della produttività.

[1] In realtà, la giusta forma di organizzazione industriale e il giusto *policy-mix* possono anche essere *sector-specific*: Zitzewitz (2003) mostra come la concorrenza fosse importante per la produttività delle industrie del tabacco britannica e americana alla fine del XIX secolo. La produttività relativa statunitense soffrì dopo la costituzione dell'American Tobacco Trust nel 1890 ma progredì dopo il suo scioglimento nel 1911 e la costituzione di 12 imprese concorrenti; la produttività relativa britannica arretrò nel 1902 quando l'industria del tabacco divenne un monopolio. D'altra parte, monopoli e cartelli non sono la stessa cosa, nonostante servano entrambi a limitare la produzione e aumentare i prezzi. Nei cartelli ci sono diverse aziende, non una, e può quindi ancora esserci concorrenza sui mercati di esportazione, e anche su variabili diverse da prezzo e quantità.

Il periodo tra le due guerre vide un allontanamento dai meccanismi di mercato e un crescente intervento dello Stato, perché gli agenti economici interpretarono il caos creato da politiche macroeconomiche sbagliate come determinato da fallimenti del meccanismo di mercato in sé. Si ebbe anche una riduzione della concorrenza e un aumento del consolidamento industriale. L'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) costituì un esempio particolarmente significativo di tali sviluppi nel caso dell'Italia. L'IRI controllava il 48,5% del capitale delle società per azioni italiane nel gennaio 1934; nel 1937 controllava il 100% dell'industria siderurgica militare, il 40% dell'industria siderurgica non-militare e il 30% del settore elettrico (James, O'Rourke 2013, p. 59). Sempre in Italia, l'adesione ai cartelli industriali veniva resa obbligatoria nel 1932, mentre una legge dell'anno successivo rendeva più difficile per le nuove imprese entrare nei settori già esistenti (Giordano, Giugliano 2014, p. 7). L'industria pesante tedesca rimaneva fortemente concentrata, mentre l'industria britannica diveniva sempre più cartellizzata.

Stephen Broadberry e Nicholas Crafts sono stati i sostenitori più accesi della tesi secondo cui la cartellizzazione dell'industria britannica nel periodo tra le due guerre fu dannosa per l'economia, sia in quel periodo che nel successivo. In un loro contributo (Broadberry, Crafts 1992) analizzano la produttività relativa delle imprese statunitensi e britanniche di diversi settori a metà degli anni Trenta. Attraverso regressioni su dati *cross-section* trovano che le più concentrate industrie britanniche soffrivano di uno svantaggio di produttività rispetto alle controparti statunitensi. Questo tipo di evidenza sul periodo tra le due guerre non si limita alla sola Gran Bretagna: Giordano e Giugliano (2014) trovano evidenza econometrica di una relazione negativa tra concentrazione e produttività del lavoro, sia in livelli che in differenze prime, in un panel di settori industriali italiani tra il 1921 e il 1951[2]. D'altra parte, Hannah e Temin (2010) sottolineano che gli stessi dati di Broadberry mostrano una performance della produttività totale dei fattori migliore in Gran Bretagna rispetto agli Stati Uniti durante gli anni Trenta, sia per l'industria sia per il complesso dell'economia. Sempre Hannah e Temin evidenziano come la Gran Bretagna fu protagonista di molte invenzioni chiave durante il periodo, e che le stesse industrie del cotone, dell'acciaio e del carbone, indicate da Broadberry e Crafts come esemplari dell'impatto negativo di produttori politicamente dominanti nel corso degli anni Trenta, nei fatti aumentarono la propria produttività relativa durante questo stesso periodo.

[2] I loro risultati, tuttavia, non sono sempre statisticamente significativi; non includono peraltro effetti fissi nella loro specificazione, preferendo utilizzare *pooled OLS*. Felice e Carreras (2012, pp. 450, 452) sostengono che la produttività relativa dell'Italia soffrì durante gli anni Trenta a causa di «autarchia e cartellizzazione», senza però fornire evidenze a sostegno di tale tesi.

Hannah e Temin riconoscono che la tesi di Broadberry e Crafts è più plausibile «se si interpretano le politiche degli anni Trenta come accumulo di problemi che avrebbero poi prodotto conseguenze piuttosto differenti da quanto immaginato» (ivi, p. 567). Broadberry e Crafts (1996) trovano per il 1950 una simile relazione negativa tra concentrazione e produttività, e ottengono anche evidenza di una crescita della produttività del lavoro più lenta nei settori meno competitivi tra la fine degli anni Cinquanta e i primi anni Sessanta. Vi sono anche evidenze che tra la fine degli anni Sessanta e la fine degli anni Settanta l'esposizione alla concorrenza estera ridusse il divario di produttività tra le imprese del Regno Unito e quelle statunitensi (Broadberry, Crafts 2003, p. 727, tab. 6).

D'altra parte, Broadberry e Crafts (2001) non sono in grado di trovare una forte evidenza che la concentrazione sia risultata dannosa per l'innovazione in una *cross-section* di industrie britanniche alla fine degli anni Quaranta. La loro conclusione è che i meccanismi schumpeteriani e quelli hicksiani, che implicano rispettivamente una riduzione e un aumento dell'innovazione al crescere della concorrenza, durante questa fase sostanzialmente si annullano. Sorprendentemente, tuttavia, gli stessi autori trovano anche una forte correlazione positiva all'interno dei settori tra l'innovazione e le esportazioni a livello settoriale. Ciò potrebbe significare che la concorrenza sui mercati di esportazione è risultata sufficiente per sostenere l'innovazione, come è accaduto verosimilmente nel caso della Germania imperiale; potrebbe però anche essere semplicemente che i settori più innovativi siano risultati i principali esportatori. La natura *cross-section* dei dati implica infatti che ci possono essere molte caratteristiche settoria-

li per le quali non si riesce a controllare in modo adeguato, una notazione critica che si applica anche ai lavori citati nei paragrafi precedenti.

I risultati econometrici sopra richiamati possono apparire non sufficientemente univoci come base di un'argomentazione forte, e tuttavia Broadberry e Crafts (2003) e Crafts (2012) sostengono che la carenza di concorrenza nei mercati dei prodotti è stata un'importante ragione dei così deludenti risultati della crescita della produttività e dell'economia del Regno Unito tra il 1945 e la fine degli anni Settanta. Affermano inoltre che l'aumento della concorrenza è risultato un fattore importante per la rinascita delle fortune economiche britanniche negli anni Ottanta. È certamente vero che diversi *policy-makers* britannici in quel periodo guardavano al legame tra concorrenza e produttività: secondo Urwin (1995, pp. 117-120), una delle principali ragioni economiche alla base della famosa decisione di Harold Macmillan nel 1961 di far domanda di adesione alla Comunità Economica Europea era la speranza che la competizione industriale con la Germania avrebbe condotto l'industria britannica a divenire più efficiente. Un potenziale problema di questa argomentazione, tuttavia, ha a che fare con l'effettiva struttura del mercato industriale della Germania Ovest, un paese che nel corso del periodo post-bellico è risultato un successo sotto ogni punto di vista. La visione tradizionale è che la Seconda guerra mondiale segnò una straordinaria rottura con il passato per quanto riguarda la politica tedesca della concorrenza: «Solo dopo il 1945, sotto l'influenza delle potenze vincitrici e degli insegnamenti neo-liberali, i cartelli furono vietati in Germania Ovest» (Kocka 1978, p. 564). Più recenti studi scientifici hanno confutato questa interpretazione. Passando in rassegna l'evidenza empirica, Eichengreen e Ritschl (2009, pp. 210-211) concludono che:

> Non si vede in alcun modo un break strutturale olsoniano nella politica tedesca della concorrenza dopo la Seconda guerra mondiale. [...] c'è un impressionante parallelismo tra le politiche della concorrenza in Gran Bretagna e in Germania Ovest. Nessuno dei due paesi presentava una cultura antitrust comparabile a quella dello Sherman Act. In Gran Bretagna all'ordine del giorno c'erano le nazionalizzazioni, non la concorrenza. In Germania il processo di decartellizzazione voluto dagli Alleati ebbe un impatto limitato sulla cultura d'impresa. Sebbene si parlasse molto di privatizzazioni e concorrenza, poco accadde al di fuori dell'industria chimica. La privatizzazione degli enormi conglomerati di Stato nella siderurgia, nella meccanica e nel settore automobilistico stentò a decollare fino agli anni Settanta, e lo stesso avvenne per la politica della concorrenza. In entrambi i paesi le leggi antitrust approvate negli anni Cinquanta lasciarono ampie scappatoie che finivano per proteggere l'economia nazionale dalla concorrenza, una situazione che mutò soltanto negli anni Ottanta in Gran Bretagna e negli anni Novanta in Germania.

Se la mancanza di concorrenza sui mercati dei prodotti è stata un così rilevante problema in Gran Bretagna, che cosa può quindi spiegare il *Wirtschaftswunder* (miracolo economico) della Germania (che era in condizioni simili)? Broadberry e Crafts (2003, p. 729) sostengono che i cartelli sono risultati più dannosi nel contesto britannico che in quello tedesco: da un lato l'industria tedesca doveva sostenere una maggiore concorrenza delle importazioni in un'epoca in cui i dazi britannici erano ancora elevati, dall'altro, grazie alle strutture proprietarie concentrate, gli azionisti tedeschi potevano controllare più agevolmente il management. Analizzeremo diverse evidenze a favore di questa interpretazione poco più avanti. L'opzione alternativa è che i cartelli britannici del dopoguerra non siano poi stati così dannosi come spesso si è sostenuto.

C'è un'altra riflessione, ancora non menzionata, che si può fare sulla relazione tra concorrenza e crescita in Europa durante la *Golden Age*. Fino a questo punto la discussione si è soffermata sugli incentivi manageriali a innovare, e in particolare se questi siano stati più schumpeteriani o hicksiani. Ma nella *Golden Age*, se confrontiamo le esperienze di crescita, hanno contato anche altri fattori. Ad esempio, c'è una chiara correlazione positiva tra investimenti e crescita in Europa nel periodo 1950-1973 e ci sono fondate ragioni per ritenere che tale relazione fosse di natura causale: i paesi potevano crescere importando dall'estero la tecnologia più avanzata ma erano necessari investimenti per incorporarla in impianti e macchinari. Inoltre questi erano anni di repressione finanziaria e di controlli sui flussi di capitale, che inducevano le imprese a ricorrere all'autofinanziamento per realiz-

zare i propri investimenti: secondo Eichengreen (2007, p. 99), la quota di investimenti finanziati attraverso questo canale era compresa tra il 60 e l'80%.

Lo stesso Eichengreen sottolinea il fatto che questa relazione tra profitti, investimenti e crescita implicava un forte sostegno alle politiche neocorporative che contrastavano le spinte salariali. Sembra evidente, tuttavia, che gli stessi limiti alla concorrenza che permisero di mantenere elevati i profitti aziendali potrebbero aver promosso anche investimenti e crescita nell'ambiente economico e istituzionale di quel periodo. D'altro canto, tale giustificazione della limitazione della concorrenza diveniva sempre più debole a mano a mano che l'Europa si avvicinava alla frontiera tecnologica e i mercati dei capitali si sviluppavano, facendo sì che la crescita dipendesse più dall'innovazione che non dai profitti. Ancora una volta, il rapporto tra concorrenza e crescita potrebbe dipendere dallo specifico contesto.

Con l'approssimarsi della fine del XX secolo, il contesto economico pare divenuto tale che i vantaggi della concorrenza superano i costi. Vi è un'abbondante evidenza empirica, per lo più sul Regno Unito, di una relazione positiva tra concorrenza nel mercato dei prodotti e innovazione dal 1970 in poi. Blundell, Griffith e Van Reenen (1999) indagano l'attività di innovazione in un panel di 340 aziende manifatturiere dal 1972 al 1982. Il messaggio che emerge dai loro risultati è sottile: le imprese con elevate quote di mercato innovano di più (e riescono a beneficiare maggiormente delle innovazioni), ma c'è minor innovazione nei settori poco concorrenziali. Nickell (1996) utilizza un panel di aziende inglesi tra il 1972 e il 1986 e trova una relazione positiva tra concorrenza (un maggior numero di concorrenti o minori rendite) e crescita della produttività totale dei fattori. Dryden, Nickell e Nicolitsas (1997) usano un *dataset* di imprese inglesi per gli anni 1982-1994 e trovano che la concorrenza accresce la produttività totale dei fattori in aziende prive di un azionista esterno di riferimento ma la deprime laddove è presente un azionista dominante. Questo risultato è coerente con la tesi di Broadberry e Crafts secondo cui durante la *Golden Age* i cartelli risultarono più dannosi in Gran Bretagna che in Germania.

Nicoletti e Scarpetta (2003) guardano alla produttività totale dei fattori in 23 settori e 18 paesi dell'OCSE tra il 1984 e il 1998 e

trovano che è correlata negativamente con le barriere all'ingresso e le regolamentazioni dei mercati dei prodotti. Griffith, Harrison e Simpson (2010) esplorano gli effetti pro-competitivi del Programma del Mercato unico utilizzando un campione di 12 settori industriali in 9 paesi tra il 1987 e il 2000. Gli autori concludono che tale politica ha fatto aumentare la concorrenza, gli investimenti in R&S e la crescita della produttività totale dei fattori. Aghion *et al.* (2009) trovano che l'ingresso di imprese straniere nel mercato inglese tra il 1987 e il 1993 ha determinato un'intensificazione dell'attività brevettuale e della crescita della produttività nelle imprese tecnologicamente più evolute già presenti sul mercato, ma non in quelle meno avanzate. Buccirossi *et al.* (2012) trovano una relazione positiva tra concorrenza e produttività totale dei fattori in un campione di 22 settori e 12 paesi OCSE tra il 1995 e il 2005.

Riassumendo, negli ultimi decenni il legame tra concorrenza e crescita della produttività sembra essere divenuto positivo. Ci sono almeno due possibili spiegazioni; la prima, a cui si è già accennato, è di carattere teorico:

> [...] in settori che sono inizialmente vicini alla frontiera tecnologica la minaccia di entrata di aziende sulla frontiera induce quelle *incumbent* a innovare di più e ciò esalta la crescita della produttività, al contrario in settori lontani dalla frontiera la minaccia di entrata riduce per gli *incumbent* le rendite attese dall'attività di R&S. Nel primo caso, le imprese già presenti nel mercato vicine alla frontiera tecnologica sanno di poter sfuggire alla minaccia di ingresso e sopravvivere con successo attraverso l'innovazione, e pertanto reagiscono con una più intensa attività di innovazione con l'obiettivo di sottrarsi alla minaccia. Nel secondo caso, le aziende *incumbent* troppo lontane dalla frontiera non hanno speranza di vincere contro un nuovo concorrente (Aghion *et al.* 2009, p. 20).

In questa rappresentazione, raggiunta la frontiera, più intensa è la concorrenza e meglio è, indefinitamente.

La seconda spiegazione è di tipo tecnologico: le regolamentazioni nei mercati dei prodotti possono risultare più costose nell'era dell'Information and Communication Technology (ICT), in quanto possono ostacolare la diffusione della nuova tecnologia ad ampio spettro di applicazione (General Purpose Technology, GPT; Conway *et al.* 2006). In questa lettura la relazione positiva

tra concorrenza e diffusione tecnologica è un elemento centrale dell'epoca attuale, e può essere una ragione del perché l'Europa non sia riuscita a sfruttare la rivoluzione di Internet tanto efficacemente quanto gli Stati Uniti, in modo particolare nel settore della distribuzione commerciale. D'altro canto, non c'è garanzia che ciò che è vero nel contesto tecnologico odierno sarà vero indefinitamente, dato che le tecnologie dominanti nel futuro sono ignote.

Solo il tempo potrà rivelarci se la correlazione positiva tra concorrenza e crescita della produttività rappresenta la «nuova normalità» o è un carattere specifico della rivoluzione informatica. Al tempo stesso, non va dimenticato che nei paesi più piccoli l'apertura commerciale con l'estero è la migliore politica per la concorrenza. È quindi opportuno trattare ora dell'impatto del commercio estero sulla crescita economica.

3. *Politica commerciale*

Se c'è una cosa su cui la maggioranza degli economisti concorda, è che il libero scambio sia un bene. E tuttavia la teoria economica è ambigua su questo argomento. Rodrik (2005, pp. 985-986) fornisce una lista di *caveat* (risultati sub-ottimali, questioni legate alle ragioni di scambio o a effetti non desiderati sulla distribuzione dei redditi, e così via), ma ciò ancora sottostima il grado di ambiguità teorica dal momento che tutte queste questioni emergono da un'interpretazione standard statica del libero scambio. Quando si esplorano gli effetti del *free trade* sulla crescita, emerge una pletora di possibili risultati teorici (Grossman, Helpman 1991):

> La risposta generale alla domanda «il commercio estero promuove l'innovazione in una piccola economia aperta?» è «dipende». In particolare, la risposta dipende da quanto le forze dei vantaggi comparati spingano le risorse dell'economia nella direzione delle attività che generano crescita di lungo periodo (attraverso esternalità nella ricerca e sviluppo, ampliando la varietà di prodotti, elevando la qualità, ecc.) o le fanno deviare da tali attività (Rodríguez, Rodrik 2001, pp. 268-269).

L'ambiguità teorica non implica che i risultati empirici siano ugualmente ambigui: per un certo tempo è stato in larga parte dato come acquisito che empiricamente l'apertura commerciale andasse di pari passo con la crescita economica. Un contributo chiave nella letteratura empirica è stato fornito da Sachs e Warner (1995), i quali hanno costruito un indice definito di «apertura commerciale» e ne hanno studiato la relazione con la crescita tra il 1970 e il 1989. Dal loro lavoro emergono due risultati-chiave: in primo luogo, l'apertura commerciale risulta associata a una maggiore crescita; in secondo luogo, la convergenza del livello del reddito è una caratteristica delle esperienze di crescita dei paesi aperti al commercio internazionale ma non di quelli chiusi. Un successivo studio di Wacziarg e Welch (2008) ha aggiornato l'indice di Sachs e Warner, trovando che mentre la relazione tra apertura commerciale e crescita risultava positiva negli anni Ottanta, lo era invece meno negli anni Settanta e non era presente alcuna relazione negli anni Novanta. D'altra parte, soffermandosi sui cambiamenti di politiche, gli autori mostrano anche che tra il 1950 e il 1998 i paesi che hanno liberalizzato il commercio con l'estero hanno registrato un aumento medio annuo di 1,5 punti percentuali nei propri tassi di crescita; curiosamente negli anni Novanta l'effetto è stato più forte anziché più debole.

Tuttavia l'indice di «apertura commerciale» di Sachs e Warner (1995) è stato sottoposto a critiche sostanziali, in particolare da Rodríguez e Rodrik (2001). Sachs e Warner (1995, p. 22) definiscono «chiusa» la politica commerciale di un paese, se si verifica almeno una delle seguenti condizioni: barriere non tariffarie riguardanti più del 40% degli scambi con l'estero; aliquota media dei dazi uguale o superiore al 40%; cambi di mercato nero deprezzati di almeno il 20% rispetto a quelli ufficiali durante gli anni Settanta e Ottanta; sistema economico di tipo socialista; presenza di un monopolio di Stato per le principali esportazioni. Rodríguez e Rodrik (2001) sottolineano come i risultati di Sachs e Warner siano sostanzialmente trainati da due sole variabili: il deprezzamento del cambio sul mercato nero e il monopolio delle esportazioni. Considerare quest'ultima variabile quando ci si concentra sullo scorcio del XX secolo equivale, in pratica, a inserire una variabile *dummy* per l'Africa. Allo stesso modo, il deprezzamento dei cambi sul mercato nero riflette «un am-

pio spettro di fallimenti delle politiche economiche» (ivi, p. 289), e non soltanto il fallimento della politica commerciale. Pertanto, altri studiosi, quali Buera, Monge-Naranjo e Primiceri (2011) e Hausmann, Pritchett e Rodrik (2005), hanno quindi utilizzato l'indice di «apertura commerciale» come misura generale di quanto le politiche di un paese fossero *market-friendly* piuttosto che come indicatore specifico della *stance* di politica commerciale[3].

In questa cornice, la ricerca cliometrica sul tema è stata caratterizzata da due elementi. In primo luogo, piuttosto che utilizzare variabili *dummy* per misurare le politiche commerciali, gli storici economici quantitativi hanno studiato l'impatto dei dazi all'importazione sulla crescita. È abbastanza facile calcolare i dazi medi ponderati, essendo semplicemente i rapporti tra il gettito doganale e il valore delle importazioni; inoltre, più si va indietro nel tempo minore è l'importanza di altre forme di protezione, quali le restrizioni quantitative e i controlli sui cambi[4]. In secondo luogo, gli storici economici hanno utilizzato spesso (ma non sempre) tecniche panel, guardando ai tassi di crescita su periodi di cinque o dieci anni. Il rischio è che tale strategia possa cogliere più gli effetti del ciclo che non della crescita di lungo periodo; il vantaggio è che permette di effettuare stime con effetti fissi.

In linea di massima, gli studi cliometrici hanno confermato lo scetticismo di Rodríguez e Rodrik (2001, p. 266) riguardo all'esistenza di «una generale e ben definita relazione, ancora da scoprire, fra apertura internazionale e crescita», e il loro sospetto che «la relazione sia contingente, e dipenda da una molteplicità di caratteristiche proprie del paese ed esterne». Per esempio, Clemens e Williamson (2004) trovano che la correlazione fra dazi

[3] Hausmann, Pritchett e Rodrik (2005) usano l'indice per capire se le riforme *market-friendly* si sono associate a un'accelerazione della crescita tra gli anni Cinquanta e Novanta. Essi trovano una relazione statisticamente significativa ma poco robusta. La maggior parte delle riforme *market-friendly* non conduce ad accelerazioni della crescita e la maggior parte delle accelerazioni non è preceduta da tali riforme.

[4] Le tariffe medie ponderate sono soggette al noto problema dei numeri indice (Anderson, Neary 2005), ma diversamente sarebbe impossibile costruire indici di restrizione al commercio in ambito storico per un insieme di paesi.

e crescita fu positiva negli anni fra le due guerre mondiali, fenomeno che attribuiscono all'ambiente dell'epoca, segnato da carenza di domanda e ampia diffusione dei dazi: i mercati per le esportazioni erano in ogni caso poco aperti, e il costo opportunità di proteggere il mercato interno, e quindi i posti di lavoro collegati, era conseguentemente minore. Inoltre i dazi, per i loro effetti sui prezzi, possono aver aiutato a contrastare il clima deflazionistico di quel periodo.

Passando ora all'ultima parte del XIX secolo, O'Rourke (2000) ha indagato la relazione fra dazi medi e crescita in un campione di paesi relativamente sviluppati fra il 1875 e il 1914 (Australia, Canada, Danimarca, Francia, Germania, Italia, Norvegia, Regno Unito, Svezia e Stati Uniti), e ha trovato che la relazione è stata positiva piuttosto che negativa, sotto varie specificazioni del modello: ciò suggerisce che il protezionismo è stato associato a tassi di crescita alti rispetto alla media. L'evidenza empirica collima con l'argomento qualitativo che era stato avanzato in precedenza da Paul Bairoch (1989). I risultati sono robusti all'introduzione di effetti fissi per paese, il che è importante data la tesi di Irwin (2002) che la correlazione positiva fra dazi e crescita era dovuta al largo utilizzo di dazi da parte dei paesi del Nuovo Mondo – con vaste dotazioni di terra e alti potenziali di crescita – per finanziare i propri governi. Se così fosse stato, l'introduzione di effetti fissi avrebbe dovuto eliminare la correlazione positiva fra dazi e crescita, mentre invece l'inclusione l'ha fatta aumentare. Il risultato di O'Rourke è stato in seguito confermato da Jacks (2006), il quale ha usato un differente campione di paesi e misure diverse di ostacoli al commercio. Più di recente, tuttavia, Schularick e Solomou (2011) hanno condotto un'analisi simile utilizzando tecniche econometriche più sofisticate, e hanno concluso nettamente che non c'è relazione fra dazi e crescita, né in un senso né nell'altro, una volta che effetti fissi temporali siano inclusi nella specificazione del modello[5].

[5] O'Rourke (2000) aveva notato che la relazione fra dazi e crescita diveniva statisticamente non significativa una volta che si fossero inclusi nell'analisi effetti fissi per periodo, oltre che per paese, ma ipotizzò che questo avvenisse perché rimaneva poca varianza nei dati dopo l'introduzione dei due insiemi di *dummy*: l'R^2 di una regressione dei dazi sulle *dummy* di paese e di periodo era 0,879.

Questa letteratura tuttavia, come anche gran parte di quella su commercio internazionale e crescita nel XX secolo, non coglie nel segno. La teoria economica ci dice che ciò che conta veramente è quale merce si protegge, e tuttavia la maggior parte degli studi guarda agli effetti del protezionismo «in media», come se un dazio sul tè avesse lo stesso impatto di un dazio sulla ghisa o sulle cotonine. Nel tardo XIX secolo, e anche in gran parte del XX (a seconda del paese) una distinzione cruciale è quella fra dazi agricoli e dazi industriali. Ci sono molte ragioni per sospettare che in tale periodo, e forse anche in seguito, uno spostamento dei dazi verso l'industria possa aver avuto ripercussioni positive sulla crescita. In primo luogo, il lavoro era più produttivo nell'industria che in agricoltura, e per questo motivo un cambiamento strutturale capace di spostare lavoro dalle campagne alle città industriali dovrebbe essere stato una fonte di crescita durante il XIX e XX secolo. Alcuni studi empirici vanno proprio in questa direzione (Broadberry 1997a; 1998; Temin 2002). In secondo luogo, c'è una lunga tradizione di studi teorici e storici secondo la quale l'industria, ma non l'agricoltura, comporta varie esternalità positive per la crescita, per cui paesi che si specializzano in agricoltura a seguito dell'apertura internazionale, ottengono guadagni di natura statica, ma subiscono perdite in senso dinamico (Matsuyama 1992; Williamson 2006).

Per entrambe queste ragioni, ha senso chiedersi se differenti tipi di tariffe doganali abbiano avuto effetti differenti sulla crescita. Lehmann e O'Rourke (2010) trovano che esiste nell'ultima parte del XIX secolo una correlazione positiva fra dazi manifatturieri e crescita (per lo stesso campione di paesi usato in O'Rourke 2000), ma che la correlazione fra dazi agricoli e crescita è generalmente negativa (ancorché statisticamente non significativa). Inoltre, non si è trovata alcuna relazione fra crescita e dazi che hanno una natura esclusivamente fiscale, come ad esempio quelli su tè e caffè. Si deve aggiungere che queste correlazioni sono robuste rispetto all'inclusione di una molteplicità di variabili di controllo, e di *dummy* sia temporali che di paese. Le ipotizzate esternalità positive per la crescita, che alcuni studi associano all'attività industriale, sembrerebbero offrire una spiegazione di questo risultato. Ad esempio, come è ben noto, gli Stati Uniti si sono industrializzati al riparo di una barriera tariffaria molto alta in quel

periodo e la Germania, insieme ad altri paesi dell'Europa continentale, proteggeva in modo analogo la propria industria pesante. Ma anche se il ragionamento è corretto, non ne segue che queste stesse politiche avrebbero funzionato nello stesso periodo in paesi ancor meno sviluppati, o negli stessi paesi in periodi successivi. Emerge così un importante potenziale esplicativo delle storie dei singoli paesi nel chiarire l'impatto delle politiche economiche sulla crescita, dal momento che le regressioni panel (che colgono correlazioni medie) possono a volte nascondere tanto quanto sono capaci di rivelare.

Passiamo ora alla seconda parte del XX secolo. Sembra chiaro che l'esportazione è stata positivamente correlata alla crescita in molti paesi. Inoltre, benché siamo chiaramente di fronte a un processo causale in entrambe le direzioni, è anche chiaro che le economie della Corea e di Taiwan orientate all'esportazione sono andate molto meglio delle economie dell'America Latina o dell'Africa Sub-Sahariana orientate verso il mercato interno. La differenza non sta nelle barriere all'importazione, visto che entrambi i gruppi di paesi sono stati fortemente protezionisti; la differenza sta invece nell'orientamento delle imprese industriali dell'Estremo Oriente più all'esportazione che al mercato interno. Questo le ha mantenute competitive ponendole costantemente a confronto con i concorrenti esteri (ma hanno avuto anche un non trascurabile contributo da sussidi statali, mercati domestici protetti, monete sottovalutate). Come nel caso della Germania imperiale, mercati interni fortemente protetti e organizzati combinati con concorrenza sui mercati di esportazione hanno prodotto economie di straordinario successo. Se una politica liberoscambista ha contribuito alla performance di queste economie, è stata quella dell'America.

Più recentemente (dal 1990 circa) l'apertura ha avuto di sicuro una relazione positiva con la crescita in molti paesi in via di sviluppo; investimenti diretti esteri e trasferimenti di tecnologia sono stati i due canali principali di influenza. Baldwin (2011) argomenta in modo convincente che ciò che lui chiama *second unbundling* ha reso molto più facile industrializzarsi per numerosi paesi emergenti: la via coreana o taiwanese allo sviluppo industriale, consistente nell'incoraggiare i campioni nazionali a utilizzare i mercati interni protetti come una pista di lancio

alla conquista dei mercati internazionali, non è più necessaria. Ora, i paesi emergenti possono semplicemente inserirsi nelle catene globali che riforniscono le grandi multinazionali. Se l'analisi è corretta, e se questa fase della globalizzazione continua, questo avrà profonde conseguenze per le economie sviluppate e per quelle emergenti, oltre che sul nostro modo di concepire i nessi fra commercio, concorrenza e sviluppo economico.

4. *Conclusioni*

Il messaggio principale di questo articolo è che l'impatto sulla crescita sia delle politiche commerciali sia di quelle della concorrenza dipende dal contesto: è variato infatti a seconda dei paesi e dei periodi. Un confronto, oggi, fra Stati Uniti e Unione Europea suggerisce che la concorrenza ha più rilevanza nell'era dell'Information and Communication Technology rispetto al passato, e che se l'Europa vuole riprendere il suo catch-up rispetto agli USA, interrotto negli anni Novanta, sarà cruciale accelerare la diffusione dell'ICT (Crafts, O'Rourke 2014). La concorrenza è sicuramente uno strumento utile per raggiungere questo fine, specialmente nel settore della distribuzione, ma resta da vedere se rimarrà altrettanto benefica in futuro.

D'altra parte, a partire dal 2008 un'altra cruciale differenza fra USA ed Eurozona è stata la qualità della politica macroeconomica, con il risultato che in parecchi paesi dell'area dell'euro la depressione ha raggiunto livelli da anni Trenta. La soluzione *first best* a questo problema è una politica monetaria e fiscale più espansiva; tuttavia, dati gli ostacoli politici a questa soluzione, i *policy-makers* possono essere tentati di ignorare che i problemi attuali dell'Eurozona siano essenzialmente problemi di domanda, e focalizzarsi invece su politiche dell'offerta.

Sia la storia che la teoria ci lanciano un chiaro segnale contro l'utilizzo di riforme strutturali come rimedio contro la depressione. La deflazione e le aspettative di deflazione furono al cuore della Grande Depressione, e i governi spesso incoraggiarono i cartelli al fine di impedire una ulteriore discesa dei prezzi; per esempio, il roosveltiano National Industrial Recovery Act (NIRA) sospese la legislazione antitrust. È vero che lo stesso Keynes disapprovò il NIRA, e che il NIRA fu poi sottoposto a un profluvio di critiche, ma Eggertsson (2012) argomenta che queste critiche ignorano il ruolo cruciale che le aspettative di deflazione giocarono durante la crisi. Ponendo un limite all'ulteriore discesa dei prezzi, il NIRA contribuì a invertire le aspettative sui prezzi e, come molti autori hanno rilevato (Temin 1989; Romer 1992), questa inversione fu cruciale per la ripresa. Allo stesso modo, Broadberry e Crafts (1990) sostengono che dazi e accordi per la fissazione dei prezzi furono positivi per l'economia britannica degli anni Trenta, perché contribuirono ad accrescere i prezzi rispetto ai salari e per questa via fecero calare la disoccupazione. Il problema, secondo questi autori, fu che queste politiche frenarono la produttività nel lungo periodo: si sarebbe dovuto attuare un cambio di rotta molto prima.

Se politiche anticoncorrenziali possono essere d'aiuto durante una depressione, ne segue logicamente che politiche pro-concorrenziali possono essere dannose. Eggertsson, Ferrero e Raffo (2014) sostengono che in una economia che abbia un vincolo di domanda e che si avvicini al limite dei tassi negativi, le riforme strutturali, incluse quelle sui mercati del lavoro e dei prodotti, potrebbero peggiorare la situazione dell'Eurozona anziché migliorarla. C'è un famoso detto di Keynes: «È il boom, non la depressione, il momento dell'austerità». E a dispetto della sua tesi sul NIRA, questo vale anche per la politica della concorrenza.

Bibliografia

Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P., Prantl S. (2009), *The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity*, in «Review of Economics and Statistics», 91, pp. 20-32.

Aghion P., Howitt P. (2006), *Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework*, in «Journal of the European Economic Association», 4, pp. 269-314.

Allen R.C. (1979), *International Competition in Iron and Steel, 1850-1913*, in «The Journal of Economic History», 39, pp. 911-937.

Anderson J.E., Neary J.P. (2005), *Measuring the Restrictiveness of International Trade Policy*, MIT Press, Cambridge, MA.

Bairoch P. (1989), *European Trade Policy, 1815-1914*, in Mathias P.,

Pollard S. (a cura di), *The Cambridge Economic History of Europe from the Decline of the Roman Empire*, 8, *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 1-160.
Baldwin R. (2011), *Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series, 17716.
Bittner T. (2005), *An Event Study of the Rhenish-Westphalian Coal Syndicate*, in «European Review of Economic History», 9, pp. 337-364.
Blundell R., Griffith R., Van Reenen J. (1999), *Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms*, in «The Review of Economic Studies», 66, pp. 529-554.
Broadberry S.N. (1997a), *Anglo-German Productivity Differences 1870-1990: A Sectoral Analysis*, in «European Review of Economic History», 1, pp. 247-267.
— (1997b), *The Productivity Race: British Manufacturing in International Perspective, 1850-1990*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
— (1998), *How Did the United States and Germany Overtake Britain? A Sectoral Analysis of Comparative Productivity Levels, 1870-1990*, in «The Journal of Economic History», 58, pp. 375-407.
— (2006), *Market Services and the Productivity Race, 1850-2000: British Performance in International Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Broadberry S.N., Crafts N. (1990), *The Implications of British Macroeconomic Policy in the 1930s for Long Run Growth Performance*, in «Rivista di storia economica», 7, pp. 1-19.
— (1992), *Britain's Productivity Gap in the 1930s: Some Neglected Factors*, in «The Journal of Economic History», 52, pp. 531-558.
— (1996), *British Economic Policy and Industrial Performance in the Early Post-War Period*, in «Business History», 38, pp. 65-91.
— (2001), *Competition and Innovation in 1950s Britain*, in «Business History», 43, pp. 97-118.
— (2003), *UK Productivity Performance from 1950 to 1979: A Restatement of the Broadberry-Crafts View*, in «The Economic History Review», 56, pp. 718-735.
Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G., Vitale C. (2012), *Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment*, in «Review of Economics and Statistics», 95, pp. 1324-1336.

Buera F.J., Monge-Naranjo A., Primiceri G.E. (2011), *Learning the Wealth of Nations*, in «Econometrica», 79, pp. 1-45.
Burhop C., Lübbers T. (2009), *Cartels, Managerial Incentives, and Productive Efficiency in German Coal Mining, 1881-1913*, in «The Journal of Economic History», 69, pp. 500-527.
Clemens M., Williamson J. (2004), *Why Did the Tariff-Growth Correlation Change after 1950?*, in «Journal of Economic Growth», 9, pp. 5-46.
Conway P., de Rosa D., Nicoletti G., Steiner F. (2006), *Product Market Regulation and Productivity Convergence*, in «OECD Economic Studies», 43, pp. 39-76.
Crafts N. (2012), *British Relative Economic Decline Revisited: The Role of Competition*, in «Explorations in Economic History», 49, pp. 17-29.
Crafts N., O'Rourke K.H. (2014), *Twentieth Century Growth*, in Aghion P., Durlauf S.N. (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, vol. 2, North-Holland/Elsevier, Oxford, pp. 263-346.
Dryden N., Nickell S., Nicolitsas D. (1997), *What Makes Firms Perform Well?*, in «European Economic Review», 41, pp. 783-796.
Eggertsson G.B. (2012), *Was the New Deal Contractionary?*, in «American Economic Review», 102, pp. 524-555.
Eggertsson G.B., Ferrero A., Raffo A. (2014), *Can Structural Reforms Help Europe?*, in «Journal of Monetary Economics», 61, pp. 2-22.
Eichengreen B.J. (2007), *The European Economy Since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton University Press, Princeton, N.J.; Oxford.
Eichengreen B., Ritschl A. (2009), *Understanding West German Economic Growth in the 1950s*, in «Cliometrica», 3, pp. 191-219.
Felice E., Carreras A. (2012), *When Did Modernization Begin? Italy's Industrial Growth Reconsidered in Light of New Value-Added Series, 1911-1951*, in «Explorations in Economic History», 49, pp. 443-460.
Findlay R., O'Rourke K.H. (2007), *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton.
Giordano C., Giugliano F. (2014), *A Tale of Two Fascisms: Labour Productivity Growth and Competition Policy in Italy, 1911-1951*, in «Explorations in Economic History», 55, pp. 25-38.
Gordon R.J. (1999), *U.S. Economic Growth Since 1870: One Big Wave?*, in «American Economic Review», 89, pp. 123-128.

— (2012), *Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series, 18315.
Griffith R., Harrison R., Simpson H. (2010), *Product Market Reform and Innovation in the EU*, in «Scandinavian Journal of Economics» 112, pp. 389-415.
Grossman G.M., Helpman E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
Hannah L., Temin P. (2010), *Long-Term Supply-Side Implications of the Great Depression*, in «Oxford Review of Economic Policy», 26, pp. 561-580.
Hausmann R., Pritchett L., Rodrik D. (2005), *Growth Accelerations*, in «Journal of Economic Growth», 10, pp. 303-329.
Hicks J.R. (1935), *Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly*, in «Econometrica», 3, pp. 1-20.
Holmström B., Roberts J. (1998), *The Boundaries of the Firm Revisited*, in «Journal of Economic Perspectives», 12, pp. 73-94.
Irwin D.A. (2002), *Interpreting the Tariff-Growth Correlation of the Late 19th Century*, in «American Economic Review», 92, pp. 165-169.
Jacks D.S. (2006), *New Results on the Tariff-Growth Paradox*, in «European Review of Economic History», 10, pp. 205-230.
James H., O'Rourke K.H. (2013), *Italy and the First Age of Globalization,1861-1940*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 37-68.
Kocka J. (1978), *Entrepreneurs and Managers in German Industrialization*, in Mathias P., Postan M.M. (a cura di), *The Cambridge Economic History of Europe*, 7, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 492-589.
Lehmann S.H., O'Rourke K.H. (2010), *The Structure of Protection and Growth in the Late Nineteenth Century*, in «Review of Economics and Statistics», 93, pp. 606-616.
Leunig T. (2001), *New Answers to Old Questions: Explaining the Slow Adoption of Ring Spinning in Lancashire, 1880-1913*, in «The Journal of Economic History», 61, 2, pp. 439-466.
Matsuyama K. (1992), *Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth*, in «Journal of Economic Theory», 58, pp. 317-334.
Nickell S.J. (1996), *Competition and Corporate Performance*, in «Journal of Political Economy», 104, pp. 724-746.

Nicoletti G., Scarpetta S. (2003), *Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence*, in «Economic Policy», 18, pp. 9-72.
O'Rourke K.H. (2000), *Tariffs and Growth in the Late 19th Century*, in «The Economic Journal», 110, pp. 456-483.
Rodríguez F., Rodrik D. (2001), *Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to Cross-National Evidence*, in Bernanke B., Rogoff K. (a cura di), *NBER Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 261-324.
Rodrik D. (2005), *Growth Strategies*, in Aghion P., Durlauf S.N. (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 967-1014.
Romer C.D. (1992), *What Ended the Great Depression?*, in «The Journal of Economic History», 52, pp. 757-784.
Sachs J.D., Warner A. (1995), *Economic Reform and the Process of Global Integration*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 1, pp. 1-118.
Schularick M., Solomou S. (2011), *Tariffs and Economic Growth in the First Era of Globalization*, in «Journal of Economic Growth», 16, pp. 33-70.
Solar P.M. (2013), *Opening to the East: Shipping between Europe and Asia, 1770-1830*, in «The Journal of Economic History», 73, pp. 625-661.
Temin P. (1989), *Lessons from the Great Depression*, MIT Press, Cambridge, MA.
— (2002), *The Golden Age of European Growth Reconsidered*, in «European Review of Economic History», 6, pp. 3-22.
Urwin D.W. (1995), *The Community of Europe: A History of European Integration Since 1945*, Longman, London.
Viner J. (1948), *Power versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, in «World Politics», 1, pp. 1-29.
Wacziarg R., Welch K.H. (2008), *Trade Liberalization and Growth: New Evidence*, in «The World Bank Economic Review», 22, pp. 187-231.
Webb S.B. (1980), *Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914*, in «The Journal of Economic History», 40, pp. 309-330.
Williamson J.G. (2006), *Globalization and the Poor Periphery before 1950*, MIT Press, Cambridge, MA.
Zitzewitz E.W. (2003), *Competition and Long-Run Productivity Growth in the UK and US Tobacco Industries, 1879-1939*, in «The Journal of Industrial Economics», 51, pp. 1-33.

CULTURA E ISTITUZIONI

5.
CONCORRENZA E MERCATO NELLA CULTURA

di Alfredo Gigliobianco e Cristina Giorgiantonio
con la collaborazione di Ivan Triglia

1. *Introduzione**

Un ampio segmento della cultura italiana ritiene che l'Italia sia un paese troppo poco concorrenziale: immobile, insabbiato, nel quale chi è innovatore e realizzatore si trova a essere generalmente non ascoltato, emarginato, impedito. I caratteri salienti dell'insabbiamento sarebbero i seguenti. Accesso in molti settori riservato a parenti o ad amici, o a chi altera il gioco del mercato. Ampia presenza di associazioni che ottengono protezione dai pubblici poteri (le famose corporazioni). Tendenza di coloro che sono già nel mercato ad accordarsi e a tenere i nuovi entranti fuori dal gioco, piuttosto che a emularsi e sopravanzarsi. Poca reattività dell'opinione pubblica di fronte a fatti di questo genere. Mancanza di una stampa indipendente e agguerrita, perché essa stessa comandata da grandi poteri economici che applicano quei sistemi.

Una valutazione scientifica della fondatezza di queste credenze non è fra gli obiettivi di questo lavoro. Possiamo dire,

* Gli autori desiderano ringraziare per i preziosi commenti, suggerimenti e testimonianze Adolfo Battaglia, Nicola Giocoli, Eugenio Gaiotti, Michele Grillo, Stefano Manestra, Cristoforo Osti, Alberto Pera, Raffaele Romanelli, Paolo Sestito. Le opinioni espresse in questo lavoro sono quelle degli autori, e non riflettono necessariamente la posizione dell'Istituzione di appartenenza. L'analisi della normativa è aggiornata al 30 giugno 2015.

al fine di non ingannare il lettore, che gli autori di queste pagine sono propensi a credere che queste affermazioni siano abbastanza fondate. In ogni caso, tanto le correnti di pensiero quanto le credenze popolari in questa materia fanno parte della cultura. Scopo di questa ricerca è dare un contributo a conoscere i mutamenti della cultura sul fenomeno concorrenza: valutare i cambiamenti di opinione sul ruolo della concorrenza e del mercato, ricercarne le fonti, raffrontare il quadro italiano con quello di altri paesi. Non è questo un testo di storia del pensiero economico o di storia del diritto, ma un tentativo di ricostruire un quadro complessivo della cultura, alla cui formazione l'economia e il diritto concorrono insieme con molte altre fonti.

Il diritto, al pari della scienza economica, è parte della cultura di una comunità. Noi non ci soffermeremo sugli aspetti tecnici delle leggi e della dottrina, ma piuttosto esporremo quelle tendenze generali di sviluppo che riflettono mutamenti culturali profondi, o che, con processo inverso, scuotono e sovvertono una cultura radicata e promuovono un cambiamento.

È opinione diffusa, anche fra gli specialisti, che la legislazione antitrust sia invenzione moderna, e che essa debba la sua esistenza all'azione illuminante degli economisti. Vedremo in queste pagine come queste proposizioni siano entrambe errate, e come la cultura della concorrenza attinga a fonti antiche e varie.

Nel paragrafo 2 descriviamo brevemente l'uso della parola concorrenza negli articoli di giornale e nei titoli dei libri editi in Italia. Dedichiamo il paragrafo 3 agli elementi comunistici, solidaristici e implicitamente anticoncorrenziali che hanno caratterizzato gran parte della cultura, specialmente italiana, fino a tempi assai recenti. Nel paragrafo 4, dopo aver mostrato quanto poco gli economisti abbiano contribuito alla formulazione della prima legislazione antitrust moderna (lo Sherman Act americano), ci soffermiamo sugli economisti italiani. Il paragrafo 5 è dedicato a un'analisi dei pilastri della cultura della concorrenza: accanto ad alcuni elementi del diritto romano, rivitalizzati nello *ius commune* europeo, descriviamo quei caratteri della storia costituzionale inglese – specialmente il conflitto fra sovrano e Parlamento sui temi fiscali, culminato nel XVII secolo – che hanno costituito l'humus culturale dell'antimonopolismo moderno. Nel paragrafo 6 tratteggiamo l'evoluzione della legislazione italiana in materia di concorrenza, dalle sporadiche e incerte affermazioni del codice civile del 1942 all'ampio rilievo degli anni più recenti. Nel paragrafo 7 analizziamo le pronunzie della Corte Costituzionale: mentre inizialmente la Corte accettava che il legislatore desse confini amplissimi a quell'«utilità sociale» in nome della quale era consentito comprimere la libertà di iniziativa economica privata sancita dall'art. 41 della Costituzione, essa ne ha poi gradualmente circoscritto i confini, innalzando, recentemente, la concorrenza a principio cardine della nostra stessa costituzione materiale.

2. *La parola concorrenza nei titoli dei libri e nei giornali quotidiani*

Non è facile afferrare con strumenti oggettivi un fenomeno culturale. Un sistema è quello dell'inchiesta. L'unica inchiesta su questo tema della quale abbiamo notizia è quella pubblicata da Diamanti nel 2007. Diamanti rileva (nel 2006) la forte diffusione nel nostro paese di un atteggiamento da *free rider* rispetto alla concorrenza: si apprezza la concorrenza come concetto, ma poi non la si mette in pratica quando tocca i propri interessi.

Il sistema che adottiamo qui – che ci permette di seguire il fenomeno nel tempo – è una rilevazione dell'uso della parola nella stampa. Cominciamo con i titoli dei libri. L'indicatore riportato in figura 5.1 permette di cogliere come varia l'interesse degli autori, degli editori e del pubblico colto (lettore di libri) per la concorrenza in quanto tale, al netto dell'aumentato interesse per il tema *economia* in generale. È solo alla fine degli anni Ottanta (quindi poco prima dell'approvazione della legge antitrust del 1990) che si registra un apprezzabile aumento della frequenza della parola concorrenza[1].

Passiamo ora alla stampa quotidiana, che si rivolge a un pubblico più vasto. Se riteniamo significative le conclusioni basate su un giornale di grande diffusione come «La Stampa» (abbia-

[1] Il picco degli anni Sessanta è dovuto ai lavori della commissione parlamentare sui limiti posti alla concorrenza. Si veda il contributo di Cavazzuti in questo volume.

mo usato il suo archivio online[2]), possiamo affermare quanto segue (non abbiamo considerato gli ultimi anni di crisi). Punto primo (fig. 5.2), la frequenza con la quale la parola concorrenza appare sulla prima pagina crolla negli anni di guerra; durante il dopoguerra si osserva un trend negativo, che si inverte solo intorno al 2000, cioè ben dieci anni dopo l'approvazione della legge antitrust del 1990. Secondo (fig. 5.3), l'accezione della parola concorrenza, che in precedenza era negativa (minaccia, rovina), si modifica gradualmente: a partire dagli anni Novanta, e più decisamente dal 2000, diviene positiva (stimolo, innovazione). Terzo, la parola si riferisce a fenomeni diversi nel tempo: alla minaccia della concorrenza internazionale si sostituisce sempre più, a partire degli anni Ottanta, il ragionamento sul tenore concorrenziale interno dell'economia; nello stesso periodo, il campo di osservazione si sposta dal mercato dei beni a quello dei servizi.

Questi dati portano a concludere che la stampa colta (libri) ha accompagnato – ma non anticipato – il varo della legislazione antitrust, mentre la stampa quotidiana (ammesso che il quotidiano da noi esaminato sia rappresentativo) ha piuttosto reagito, e con notevole ritardo, all'introduzione della legislazione antitrust.

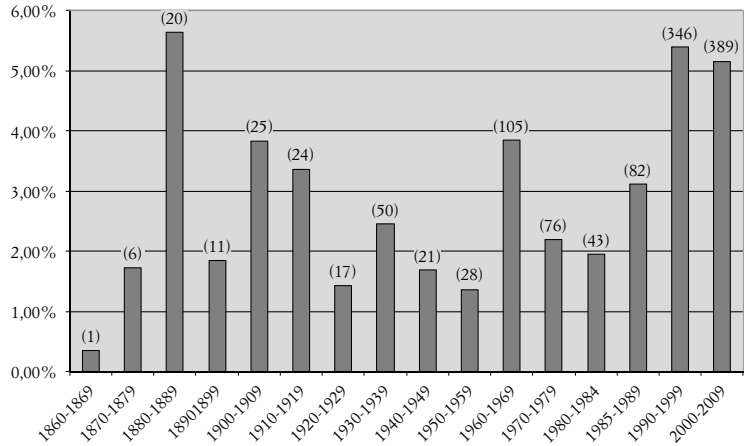
Qual è il substrato di queste manifestazioni culturali recenti? Cerchiamo di rispondere a questa domanda esplorando l'evoluzione del concetto di concorrenza nella cultura alta, nell'economia e nel diritto.

3. *Un breve sguardo d'insieme alla cultura «alta»: lucro, mercato, concorrenza*

Non manca, nell'antichità classica, qualche apprezzamento dell'effetto positivo che può avere una certa dose di conflitto fra gli appartenenti al corpo sociale. Esiodo è forse l'esem-

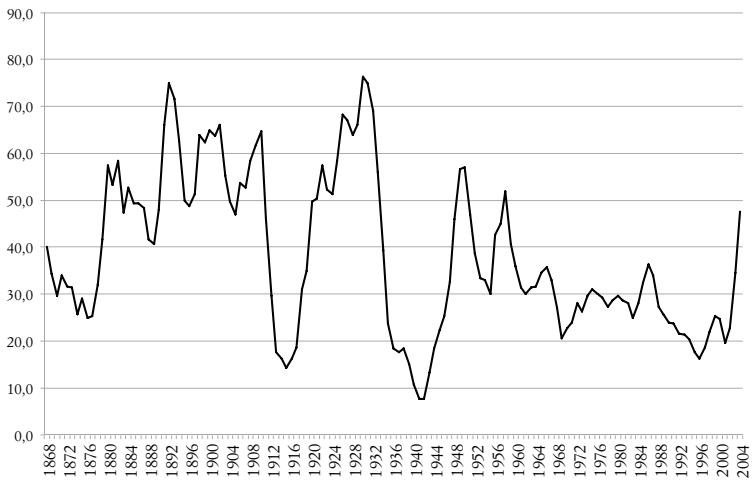
[2] L'unico altro giornale che offre un simile strumento è «l'Unità»; problemi tecnici (qualità dell'immagine) hanno in questo caso impedito uno studio esauriente.

Figura 5.1. *La frequenza della parola «concorrenza» nei titoli delle monografie (catalogo SBN). Rapporto tra numero di titoli delle monografie contenenti la parola «concorrenza» (in cima a ogni colonna) e numero di titoli contenenti la parola «economia»*



Fonte: nostre elaborazioni.

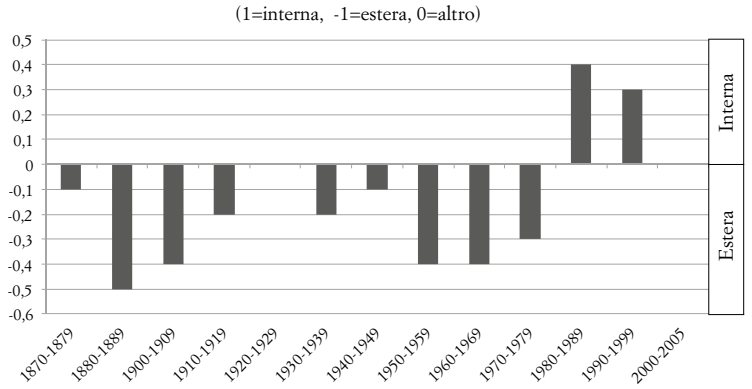
Figura 5.2. *«La Stampa» – la parola «concorrenza». Numero di occorrenze annuali sulla prima pagina – media mobile 3 anni*



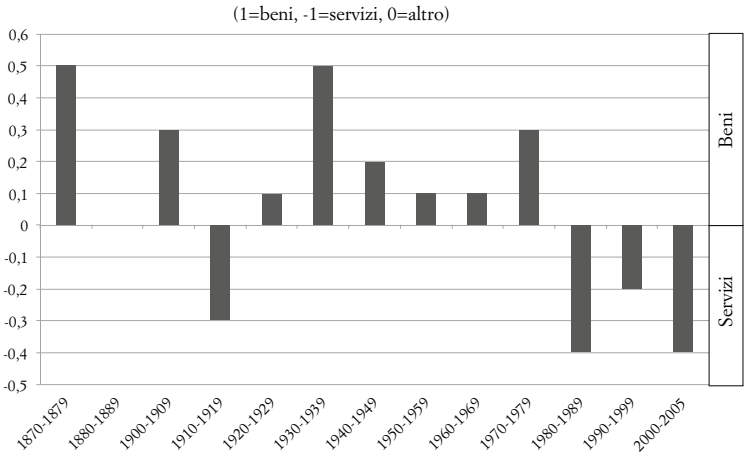
Fonte: nostre elaborazioni.

Figura 5.3. *«La Stampa» – la parola «concorrenza»*

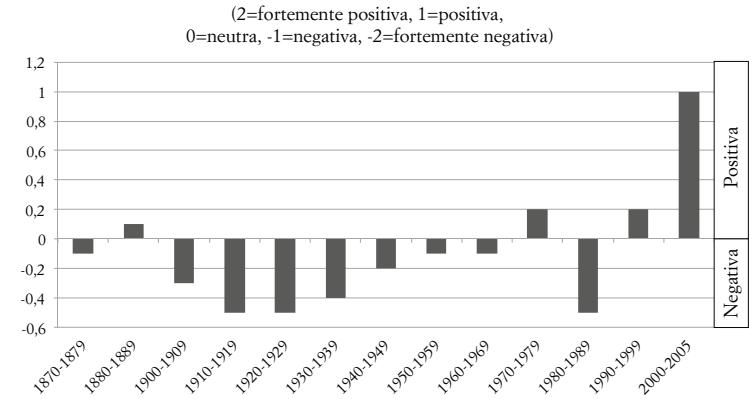
(a) Interna-Estera



(b) Beni-Servizi



(c) Accezione



Fonte: nostre elaborazioni.

pio più illustre: nelle *Opere e i Giorni* egli afferma l'esistenza di «due contese»: una distruttiva della società (il conflitto che porta alla guerra civile), una invece benefica, quella che, prendendo le mosse dall'invidia per chi ha di più, induce il povero a moltiplicare gli sforzi per raggiungere il benessere e lo status del vicino ricco: «chi è pigro risveglia al lavoro». In tempi a noi più vicini, Machiavelli valorizza, nei *Discorsi*, il conflitto sociale come fattore di progresso, di rafforzamento degli ordinamenti politici dello Stato.

Ma si tratta di voci rarissime. Il blocco quasi compatto della cultura alta – a partire da Platone e Aristotele, passando per Virgilio e Dante – è per l'armonia; per una società che si ispiri al modello dell'alveare, in cui ogni individuo conosce e accetta il proprio posto all'interno del disegno complessivo. Donne e uomini, genitori e figli, artigiani e agricoltori, schiavi e padroni si sottopongono a un ordine che trae legittimità da un disegno superiore, che può avere ma anche non avere carattere religioso. Conflitto e lotta sono distruttivi: l'unico conflitto ammesso è quello volto a ripristinare l'ordine. Essendo quell'ordine giusto per definizione, la giustizia consiste nell'aderirvi, o nel ripristinarlo. Una versione moderna di questo tema, più problematica – perché il genere umano vi deve costruire da solo il proprio

modello di convivenza, *in opposizione* al mondo – ma sempre anelante all'armonia, è quella di Leopardi, il quale nella *Ginestra* auspica che gli uomini dismettano le lotte fraterne, «odii e ire», per federarsi insieme contro la natura nemica. Chi può essere definito nobile? Colui che

> Tutti fra se confederati estima
> Gli uomini, e tutti abbraccia
> Con vero amor, porgendo
> Valida e pronta ed aspettando aita
> Negli alterni perigli e nelle angosce
> Della guerra comune.

Questa visione sociale organicista – normalmente statica – è rafforzata da un generale disprezzo per ogni attività che abbia come proprio fine il lucro. Il lucro, lamenta Platone, sposta gli equilibri, rende possibile la messa in discussione dell'ordine sociale e infine porta alla frantumazione delle gerarchie (Schumpeter 1990, p. 69). Il lavoro umano è però escluso da questo biasimo, perché fine del lavoro non è il lucro, ma la vita. Il lavoro è anzi generalmente onorato (le *Georgiche* sono un inno al lavoro), e tanto più lodato quanto più è vicino ai bisogni primari, ai bisogni di un'umanità semplice e incorrotta. L'agricoltore è superiore all'artigiano, e questi al commerciante, e questi all'usuraio, che, posto all'ultimo gradino, riscuote il generale biasimo. Perché la sua attività è volta non a un fine naturale, bensì al lucro in se stesso. Il fatto che tale attività sia a volte necessaria, come quella delle prostitute, non la riscatta. Essa è proprio il segno rivelatore della distanza che separa il tempo presente dalla mitica età dell'oro, nella quale non esisteva il bisogno, non esisteva la proprietà privata e non esisteva il mercato (*Georgiche*, *Metamorfosi*).

Se ora volgiamo l'attenzione più specialmente al tema della concorrenza, osserviamo che essa soffre di un duplice stigma: in primo luogo contrasta il paradigma collaborativo e organicista, in secondo luogo si svolge su un terreno, quello del lucro, che è esso stesso ignobile, perfino immondo. L'avidità, il bisogno di accumulare beni (e potere) è per Dante l'estremo, il più feroce dei mali. Delle tre male bestie che nell'*incipit* della *Commedia* lo spingono verso il basso, la lupa, che rappresenta l'avidità, è la più pericolosa.

Questa visione «colta» della concorrenza è sostanzialmente comune a due delle grandi famiglie ideal-politiche della tradizione occidentale: il cristianesimo e il comunismo. Solo il liberalismo – che con Mandeville (prima di Smith) mette in dubbio il mito dell'alveare virtuoso e armonioso – la respinge. Nel liberalismo entrambi i motivi di biasimo che avevano colpito mercato e concorrenza cadono: il fine di lucro è nobilitato, per esempio con l'instaurare un legame fra proprietà e libertà, fra profitto e progresso (Einaudi 1964); e, d'altra parte, l'organicismo sociale è rifiutato, a vantaggio di una concezione dinamica e conflittuale che, a differenza che nel marxismo, caratterizza la società in modo permanente (Einaudi 1924).

In Italia, essendo la famiglia liberale assai poco numerosa, prevale il sentimento «cooperativo», che respinge la concorrenza, oppure – quando ne riconosce in astratto la *ratio* economica – è pronto a circoscriverne il campo di applicazione. Nel romanzo italiano moderno il lucro, spesso denominato «speculazione», è distruttivo di valori, di comunità, di personalità. Due soli esempi, per tirannia di spazio: è la speculazione sui lupini a segnare la rovina dei Malavoglia nel romanzo verghiano; ed è la «speculazione edilizia» a provocare lo sviamento e la crisi dell'intellettuale calviniano di ritorno nella sua città natale. Solo nei *Promessi Sposi*, come vedremo, si tende a considerare la realtà economica anche dal punto di vista degli economisti. Ma la lezione economica manzoniana non fa scuola.

4. *Economisti e giornalisti tra fine Ottocento e inizi del Novecento*

Iniziamo questa sezione con un breve cenno agli Stati Uniti, per poi tornare in Italia. Le ricostruzioni storiche sulla nascita dell'antitrust americano nel 1890 (Peritz 1996) non lasciano dubbi su un fatto: gli economisti furono sostanzialmente estranei al processo che portò a quella legge, nonché al movimento, immediatamente successivo, che spinse verso una sua più energica applicazione. Assai più influenti, e infine decisive, furono le istanze dei piccoli agricoltori e imprenditori organizza-

ti, che già nel 1887 avevano conseguito un importante successo con l'Interstate Commerce Act. La combinazione dei loro interessi e di efficaci campagne giornalistiche, centrate sul tema *Davide contro Golia*, cambiarono completamente lo scenario politico. Dopo l'approvazione dello Sherman Act, una combattiva giornalista, Ida Tarbell, figlia di un piccolo imprenditore schiacciato da Standard Oil, condusse un'aspra lotta contro John Rockefeller (Weinberg 2008), e infine, sostenuta da un vasto movimento di opinione, vinse: nel 1911 la Corte Suprema decretò il famoso *break-up* del colosso petrolifero.

Gli economisti, dal canto loro, erano largamente concordi nel ritenere che qualsiasi monopolio formatosi sul mercato non fosse permanente, essendo sempre possibile l'entrata di nuovi concorrenti. L'intervento dello Stato era guardato con diffidenza estrema: non si era forse, la scienza economica, accreditata di recente presso i sapienti e il pubblico colto come rivelatrice di un ordine spontaneo? Mancavano ancora, del resto, strumenti analitici adeguati a sostenere un intervento pubblico di correzione del mercato. Per esigenze di spazio, in questa sede limitiamo l'attenzione agli economisti italiani.

Per quanto riguarda il commercio internazionale, non è il caso di ripetere qui l'arcinota storia della battaglia antiprotezionista condotta dalla pattuglia degli economisti liberali negli ultimi tre decenni dell'Ottocento. Se ne trova una buona esposizione in Cardini (1981). È necessario però mettere a fuoco il rapporto fra concorrenza internazionale e concorrenza interna. Non di rado si afferma che sarebbe contraddittorio accettare la concorrenza interna e osteggiare quella internazionale (ne discute Zingales 2012, p. 80, con riferimento alle misure protezioniste approvate negli Stati Uniti subito dopo lo Sherman Act). Ma si tratta di una contraddizione solo apparente: nel quadro di una politica di sviluppo industriale, concorrenza interna e protezione esterna possono essere complementari: la prima servirebbe a selezionare i migliori, la seconda a evitare che questi migliori siano spazzati via dai più forti concorrenti esteri prima di aver avuto il tempo di consolidarsi. È questa la tesi che esprime, per esempio, Bonaldo Stringher (prima di diventare direttore generale della Banca d'Italia) nel dibattito che avrebbe portato alla tariffa protezionista del 1887: il protezionismo industriale è, a suo avviso, auspicabile, perché i consumatori sono comunque tutelati dalla concorrenza interna, mentre quello agricolo sarebbe dannoso, perché i prezzi non sono moderati dalla concorrenza interna, ma determinati interamente dai costi di produzione sulle terre meno fertili. Perciò la protezione si risolverebbe in una «odiosa capitazione prelevata sulle classi nullatenenti a favore della proprietà fondiaria» (Stringher 1886). Proprio a questo invece si giunse, perché gli interessi agrari vendettero a caro prezzo il loro assenso alla politica filoindustriale, come giustamente Gramsci osservò.

Meno nota è la storia del dibattito sulla concorrenza interna presa di per sé, e quindi anche sui cartelli. Maffeo Pantaleoni (1909) scrisse un lungo, meditato articolo sui sindacati, cioè sui cartelli. A suo avviso la formazione dei cartelli è in massima parte una conseguenza normale dell'evoluzione dell'economia: una ricerca della dimensione ottimale da parte delle imprese, che tendono a formare quelli che lui chiama «complessi economici». Tutta l'attenzione è sull'integrazione verticale, mentre un magro accenno è riservato ai cartelli fra imprese concorrenti; cartelli che, in ogni caso, non sarebbero capaci di influire sul prezzo, perché sempre soggetti alla minaccia di nuovi entranti. Gli effetti sono dunque normalmente positivi per l'efficienza economica e per il consumatore. Sembra di sentire un Aaron Director, un Robert Bork *ante litteram*! Ed è logico che Franco Romani (1996), il maggiore esponente della scuola di Chicago in Italia, giudichi Pantaleoni «un genio».

Einaudi è molto meno amico dei cartelli. La sua argomentazione ci riporta al nesso fra concorrenza interna e internazionale. Ammettiamo pure di voler proteggere l'industria nascente, ragiona Einaudi (1914): ma a patto che non si sopprima anche, con i cartelli, la concorrenza interna! Einaudi è ancor più attivo sull'altro fronte dell'antimonopolismo, quello che fronteggia il monopolio legale. Il monopolio che nasce nel mercato, pur pernicioso, è superabile, è spesso superato dalle forze del mercato; mentre quello che poggia sulla forza dello Stato non può essere scalfito. Perciò Einaudi fu molto cauto riguardo all'idea di una legislazione antitrust contro i monopoli «spontanei», ma contro il monopolio legale propose addirittura una norma da inserire nella Costituzione: «La legge non è strumento di formazione di

monopoli economici; dove questi esistono li sottopone a pubblico controllo a mezzo di amministrazione pubblica delegata o diretta» (Romani 1996). Ma Einaudi non era un dottrinario: riteneva che ogni cosa buona, anche la concorrenza, può essere eccessiva. Non tutti i partecipanti al gioco economico, secondo Einaudi, sono fatti per reggere la pressione competitiva del mercato in ogni momento, senza tregua. Troppa concorrenza aprirebbe la strada a regimi autoritari che promettono di proteggere i deboli e di governare l'incertezza: «Il principio si salva solo riconoscendo la verità del suo opposto, solo ristringendo l'operare del mercato di concorrenza e creando territori nei quali esso non è chiamato ad agire, perché la sua azione, estesa al di là di un certo punto, diventa dannosa alla struttura sociale» (Einaudi 1942). Da cui si vede come le politiche di welfare siano strettamente complementari a quelle di promozione della concorrenza (si veda, in questo volume, il contributo di Grillo).

Ma seguendo Einaudi ci siamo spinti troppo in là: è necessario tornare indietro al periodo compreso fra le due guerre, quando l'apprezzamento per la concorrenza precipita nel pensiero economico italiano. Un primo fattore di questo cambiamento è la crisi mondiale, che favorisce ovunque tendenze cartellistiche. Un secondo fattore è proprio dell'Italia, e consiste nell'ideologia corporativa del fascismo. Questa non solo accoglie lo stigma che aveva colpito la concorrenza un po' in tutto il mondo, ma dà a quello stigma una base politica, perché le corporazioni divengono organi dello Stato. In questo contesto si inserisce l'interesse per la cooperazione fra imprese (gli «aggruppamenti di imprese»), che viene manifestato da un gruppo di economisti cattolici, nel quale la figura di maggiore spicco è Francesco Vito. Vito argomenta che la nuova situazione economica determinata dalla preponderanza del capitale fisso sul capitale variabile rende particolarmente funeste le crisi cicliche. In tali condizioni, la concorrenza diviene «rovinosa» (Vito 1939, p. 67). È necessario per le imprese stringere accordi a livello di settore, per governare i prezzi e mettere in comune risorse. È il «tramonto del capitalismo di concorrenza» (ivi, p. 64).

Dopo la guerra, molte istituzioni, leggi, modi di pensare e di agire in campo economico continuarono un cammino pressoché lineare. La concorrenza continuò ad avere pochi sostenitori. Durante i lavori della Costituente, gran parte degli economisti si mostrarono freddi riguardo a una legge antitrust. La vecchia scuola non mancava di attrarre l'attenzione sul fatto che il monopolio era ben radicato nell'economia italiana soprattutto per effetto delle leggi dello Stato: una normativa antitrust non sarebbe stata seria se non si fosse toccato questo punto (si veda per esempio la testimonianza di Giuseppe Ugo Papi di fronte alla Commissione Economica della Costituente). I più giovani, di orientamento politico spesso comunista o socialista, erano attratti non tanto dalla concorrenza, quanto dalla lotta al monopolio. Il fine di tale lotta era la nazionalizzazione. Non si deve dimenticare che la scuola marxista vedeva nel monopolio l'inevitabile destino della concorrenza. Tornare quindi dal monopolio alla concorrenza sarebbe stato un passo indietro invece che un passo avanti. La nazionalizzazione, invece, prometteva un avanzamento verso l'economia socialista. Molti progressisti non marxisti (Sylos Labini 1957; Lombardini 1956) tendevano a vedere nell'oligopolio e nel monopolio potenti suscitatori di progresso tecnico, e a tacciare di irrilevanza la visione neoclassica della concorrenza.

L'ultimo punto di questo paragrafo lo dedichiamo a un elemento spurio della cultura della concorrenza che è proprio degli Stati Uniti, e che si trova in Europa in scala assai minore. Si tratta della diffidenza nei confronti delle grandi concentrazioni di potere economico, indipendentemente dal fatto che esse operino in regime di concorrenza oppure no (per questo lo definiamo spurio). La matrice di questa diffidenza è jacksoniana. Fu Andrew Jackson, nel 1832, a negare il rinnovo della licenza alla Second Bank of the United States, non sulla base della convenienza economica, ma per battere una concentrazione di potere che stava inquinando, a suo giudizio, la vita politica del Paese. Jacksoniano, almeno in parte, fu il Granger Movement che sorse nella seconda metà dell'Ottocento; una sua grande vittoria fu l'Interstate Commerce Act del 1887, che imponeva alle compagnie ferroviarie – i giganti dell'epoca – trasparenza delle tariffe e divieto di disparità di trattamento dei clienti. (Lo Sherman Act sarà promulgato tre anni dopo). Sebbene queste istanze siano poi state giudicate demagogiche e irrazionali dalla

scuola di Chicago, esse costituiscono ancora oggi un elemento vitale della cultura americana, come sostiene Zingales (2012). In Italia, un intellettuale e uomo politico che espresse questi orientamenti fu Ernesto Rossi. Rossi e i suoi amici del «Mondo» furono una delle anime più vivaci del movimento che portò alla nazionalizzazione dell'industria elettrica, come reazione allo strapotere politico delle «baronie elettriche».

5. *Tre pilastri della cultura della concorrenza. Inghilterra e Italia a confronto, dall'antichità al Novecento*

L'attenzione del diritto per comportamenti predatori, monopolistici, collusivi che possono influire sul prezzo e sulla disponibilità di beni inizia nell'antichità. Fu Aristotele a fissare nella lingua il nome di «monopolio». Contro di esso è il diritto penale ad attivarsi per primo, e il *crimen monopolii* percorre tutta la storia europea, dal diritto romano classico fino al XIX secolo (Libertini 2010b; Wilberforce, Campbell, Elles 1966; Giuliani 1997). Con esso si intende perseguire qualsiasi artificio che consenta di alzare i prezzi al di sopra di un livello «naturale», o «giusto», la cui definizione peraltro, per quanto gli studiosi vi si siano affaticati, rimane piuttosto dubbia (Piotrowsky 1933).

La *Lex Julia de annona*, per esempio, prevedeva pesanti multe per chiunque provocasse, con qualsiasi mezzo, un rialzo del prezzo del grano. Un caso speciale era costituito dall'intercettare navi cariche di grano prima che giungessero al mercato (Wilberforce, Campbell, Elles 1966, p. 20). Molto citata (Wilberforce, Campbell, Elles 1966; Libertini 2010b; Giuliani 1997) una costituzione di Zenone riportata nel *Corpus* giustinianeo (483 d.C.; Cod. 4.59). Essa prevedeva il divieto assoluto di monopolio e la pena dell'esilio e della confisca dei beni per chi lo esercitasse, anche se munito di formale autorizzazione (si trattava quindi di una disposizione con la quale l'imperatore vincolava anche se stesso a non concedere privilegi monopolistici); pure gli accordi sul prezzo erano vietati: in questo caso la pena era solo pecuniaria, ma di enorme entità.

L'elaborazione giuridica del Medioevo e dell'Età moderna testimonia la perdurante vigenza del *crimen monopolii*. A differenza che nel diritto romano, però, il monopolio sancito dal sovrano viene generalmente ammesso. I giuristi che più si occuparono della questione furono Tiberio Deciani nel XVI secolo (Giuliani 1997) e Marc'Antonio Savelli nel XVIII. Savelli ribadisce il divieto di monopolio privato, ma lo ammette in talune specifiche circostanze, ad esempio per contrastare un altro monopolio (Sabellus 1748; Piotrowsky 1933).

L'elaborazione sottostante alle norme più antiche ci sfugge, come pure il loro grado effettivo di applicazione. Le norme, pur nude, testimoniano comunque interesse per il meccanismo di formazione del prezzo, e una viva percezione del pericolo che alcuni operatori potessero alterarlo a proprio esclusivo favore.

Ben documentato è il percorso, nell'Inghilterra medievale e moderna, di leggi che definiscono tre reati finalizzati ad aumentare il prezzo dei beni di prima necessità: *forestalling*, *regrating*, *engrossing*. Il *forestalling* consiste nell'intercettare i beni prima che arrivino sul mercato, per poi venderli, dopo essersi assicurati un monopolio locale, a prezzi maggiorati. Il *regrating* è l'acquisto e la rivendita di beni sullo stesso mercato, a prezzo aumentato. L'*engrossing* è l'acquisto e la conservazione in grandi quantità di un bene, con il fine di rivendere a prezzo aumentato (Wilberforce, Campbell, Elles 1966). Leggi simili erano diffuse in tutta Europa.

Non è detto che tali norme fossero appropriate per ottenere l'obiettivo desiderato, cioè la disponibilità di derrate a prezzi «ragionevoli». Già dalla fine del Settecento gli economisti misero in luce l'inefficacia e anzi l'effetto contrario allo scopo di molte di queste disposizioni. Le loro tesi si possono rintracciare per esempio nei *Promessi Sposi*, dove si mostra il carattere velleitario delle misure contro gli incettatori, le quali, addebitando il rincaro del grano a malvagità di mercanti, hanno l'effetto di oscurare la ragione vera del rincaro, la carestia. Ma ciò non dimostra, naturalmente, che *tutte* le leggi volte a tutelare il mercato fossero mal concepite. Il fatto che quei legislatori usassero a volte strumenti sbagliati non sminuisce affatto il loro impegno sul tema della formazione del prezzo «di mercato». La moderna legislazione di contrasto al *cornering* (manipolazione del prezzo resa possibile da una posizione di quasi-monopolio) rende in parte giustizia alle «ingenue» costruzioni giuridiche antiche.

In sintesi si può dire, per evitare l'uso di terminologia anacronistica (concorrenza), che dall'antichità al Settecento i legislatori e i giudici hanno osservato e sanzionato i comportamenti, individuali o collusivi, di operatori economici finalizzati (o ritenuti finalizzati) a incrementare il prezzo dei beni di prima necessità. Questo non è, ovviamente, il moderno antitrust, ma implica l'idea che esista un modo *fair* e un modo *unfair* di operare sul mercato, e che il modo *unfair* abbia l'effetto di trasferire ingiustamente risorse dalla generalità del pubblico a pochi operatori[3]. Il fatto che queste leggi abbiano convissuto con le regole corporative, che andavano almeno in parte in direzione opposta[4], non smentisce che l'attenzione del diritto al fenomeno della collusione e del monopolio fosse ben viva.

Chiamiamo queste leggi il primo pilastro sul quale si fonda (ma che al tempo stesso esprime) un'embrionale cultura della concorrenza europea. A questo primo pilastro se ne possono affiancare idealmente altri due, di marca essenzialmente inglese.

Il secondo pilastro è la dottrina del *restraint of trade*, che si sviluppa nella *common law*, con ampia casistica, fin dal XVI secolo (Wilberforce, Campbell, Elles 1966). Essa trae origine da controversie in merito a contratti fra privati, tipicamente l'acquisto di un'impresa, nei quali una delle parti promette di limitare la propria attività di concorrenza nei confronti dell'altra. Se in seguito il «beneficiario» della promessa ritiene che l'impegno sia stato violato, può citare in giudizio colui che si è reso inadempiente. Il giudice non si limita a verificare se l'impegno è stato rispettato, ma giudica anche la ragionevolezza (*reasonableness*) dell'impegno stesso. Nel caso in cui esso venga giudicato troppo ampio, il giudice lo annulla oppure lo circoscrive nel tempo e nello spazio. Si deve, infatti, evitare un *unreasonable restraint of trade*, cioè un *restraint* non giustificato dagli interessi delle parti e che si risolve in un danno sociale, perché limita il contributo di lavoro offerto alla società da una delle parti. L'ampia casistica su questo tema testimonia la vivacità del mercato sul quale si vendono e si acquistano le imprese. Nel corso del tempo il concetto di *restraint of trade* si amplia, passando da un'accezione puramente soggettiva (il soggetto si impegna a limitare la propria attività) a una oggettiva (atti e fatti che limitano l'attività di altri). Il passo finale di questa transizione è compiuto proprio dallo Sherman Act del 1890, che utilizza il termine *restraint of trade* in senso oggettivo, come è spiegato chiaramente nella decisione della Corte Suprema del 1911 sul caso Standard Oil.

[3] Non si percepì invece che il monopolio produceva un effetto ulteriore, la *non produzione* di un certo ammontare di beni (che sarebbero stati invece prodotti in regime di concorrenza): ciò che gli economisti, con Pigou, avrebbero chiamato «perdita secca» causata dal monopolio.

[4] Ma si veda il contributo di Cerrito in questo volume.

Volgiamoci ora all'Italia. Il panorama è qui molto più povero. Soltanto nel 1942, con il codice civile, si giunse alla formulazione di una norma su questo argomento (art. 2596 – Limiti contrattuali alla concorrenza), che è omologa alla dottrina del *restraint of trade*, in quanto pone limiti all'autonomia dei privati di accordarsi per limitare la propria attività. Secondo il codice, le limitazioni convenzionali devono essere circoscritte a zone e attività determinate e non possono eccedere i cinque anni. L'obiettivo, chiarito nella Relazione al codice civile (n. 1045), è la tutela della personalità contro anomale compressioni della libertà individuale nell'esercizio di un'attività economica. Il che è precisamente ciò che si voleva ottenere da parte delle corti inglesi: sennonché in quel caso si era approdati al risultato tre secoli prima, e il principio colloquiava fruttuosamente con la costruzione dei concetti di interesse pubblico, di mercato, di prosperità economica, per sfociare, come si è visto, nella legislazione antimonopolista di fine Ottocento. In Italia tutto rimase confinato in un piccolo spazio, senza apprezzabile effetto sulla cultura giuridica ed economica.

Il terzo pilastro della cultura della concorrenza è il disfavore verso i monopoli concessi dal sovrano (e poi dallo Stato). Quasi quattro secoli fa, nel 1624, questo disfavore si cristallizzò in una legge del Parlamento inglese, lo Statute of Monopolies.

La nascita di questa legge si deve inquadrare nel conflitto fra sovrano e Parlamento che caratterizza la storia inglese all'epoca dei primi Stuart. I sovrani vogliono procedere speditamente nella costruzione dello Stato affermando il proprio potere direttivo, mentre il Parlamento vuole, da parte sua, un ruolo da protagonista nel processo. I due principali nodi del contende-

re sono la libertà personale e le imposte. Le imposte, che tradizionalmente richiedono l'assenso del Parlamento, sono una formidabile carta di contrattazione: il Parlamento concede il meno possibile, in modo che il sovrano sia costretto a ricorrere di frequente ai rappresentanti del popolo (Hill 1980; Sacks 1994).

Inizialmente in Inghilterra (come altrove) la concessione di monopoli, licenze, brevetti, si giustifica all'interno di politiche industriali mercantilistiche: a fronte della concessione di un privilegio, il beneficiario si impegna a compiere un investimento rischioso, per esempio a portare all'interno dello Stato una nuova attività o una nuova tecnica. Quando, alla fine del Cinquecento, i sovrani scoprono le potenzialità fiscali dei monopoli, la *ratio* attinente al progresso tecnico o economico si perde: la concessione di monopoli si sposta anche su prodotti che non comportano alcuna ricerca o investimento (piume, cera, mattoni e molto altro). La pervasività del fenomeno dei monopoli è ben messa in luce da Hill (1980). La concessione ha il semplice effetto di garantire un'entrata allo Stato. I giudici, chiamati a decidere alcuni casi in cui il monopolista lamenta la violazione della privativa (Darcy v. Allein, 1599, il famoso Case of Monopolies), cominciano a contestare la validità delle concessioni e a metterne a nudo le conseguenze: prezzi alti, bassa qualità delle merci, ingiusta proibizione di esercitare il proprio mestiere. Il Parlamento, escluso con l'*escamotage* dei monopoli dal processo decisionale sulle imposte, protesta contro l'abuso, e giunge infine, sfidando il re, allo Statute.

In sintesi, lo Statute stabilisce che nessuno (re, amministrazione, Parlamento) può concedere monopoli di alcun tipo; che i vecchi monopoli sono annullati. Si fa eccezione per i privilegi concessi in passato (e quindi *non per il futuro*) da un atto del Parlamento, e per quelli concernenti invenzioni («working or making of new manufactures»); ma questi ultimi valgono solo 14 anni dalla data della concessione[5].

Nonostante la legge, i sovrani – con vari sistemi elusivi – continuarono a concedere monopoli, provocando la reazione

[5] Questa legge è ancora in vigore in alcuni paesi del Commonwealth, per esempio in Australia, dove costituisce la base del diritto brevettuale.

del popolo e del Parlamento: la questione rimase in primo piano nell'agenda politica. Dowell (1884, p. 244) cita l'eloquente discorso pronunciato da John Colepeper al Lungo Parlamento nel novembre 1640: «These men [i monopolisti], like the frogs of Egypt, have gotten possession of our dwellings, and we have scarce a room free from them: they sup in our cup, they dip in our dish, they sit by our fire».

In sintesi, la cultura inglese, distaccandosi dalla tradizione italiana (Savelli ammetteva il monopolio sancito dal sovrano), approdò al divieto di monopolio legale. Ma per questa via si preparò anche a reagire al fenomeno del monopolio nascente nel mercato. Infatti, il movimento intellettuale e politico che conduce all'approvazione dello Statute of Monopolies chiarisce anche i mali del monopolio in sé (rialzo dei prezzi, abbassamento della qualità, disoccupazione), indipendentemente dal fatto che derivi o no da una concessione sovrana. E questo introduce nella cultura inglese un seme – l'antimonopolismo – che darà altri frutti quando, con la rivoluzione industriale, le circostanze muteranno (per le enormi possibilità delle economie di scala) e diverrà concreto il pericolo dei monopoli che non traggono più origine dalla concessione del sovrano, ma che si formano sul mercato.

L'obiezione più ovvia al ragionamento svolto fin qui è questa: come mai proprio in Inghilterra si afferma uno dei monopoli più famosi di tutta la storia economica, cioè quello della East India Company relativo al commercio con l'India? La differenza fra commercio interno e commercio internazionale è cruciale. Da un punto di vista logico, si deve ammettere che quando i mari non sono sicuri, perché non c'è polizia, ha senso economico concedere un monopolio a una compagnia che sostenga anche i costi della polizia (si veda il contributo di O'Rourke in questo volume). Senza questo monopolio, il commercio semplicemente non si svilupperebbe (fallimento del mercato). Nelle corti, il monopolio della East India fu giustificato sulla base del fatto che l'autorizzazione a commerciare con gli infedeli era una prerogativa regia, un affare di Stato. Il che, tutto sommato, va abbastanza d'accordo con il senso logico dell'operazione. Diverso è il caso dei Navigation Acts promulgati dal 1651. Questi non concedevano un monopolio a una impresa o a una corpo-

razione, ma all'intera marineria inglese, limitatamente al traffico dell'Inghilterra con le colonie. Si tratta di un classico intervento mercantilistico, dello stesso tenore di molti altri adottati in quel periodo. La protezione esterna, come abbiamo mostrato nel paragrafo precedente, è perfettamente compatibile con la tutela della concorrenza interna, e non mina la tesi della formazione precoce di una cultura della concorrenza in Inghilterra.

L'antimonopolismo inglese ha, dunque, in parte (con riferimento al terzo pilastro) una radice fiscale e costituzionale. Che succede negli altri paesi? All'inizio del Seicento ovunque in Europa, soprattutto per effetto della Guerra dei Trent'anni, esplode il prelievo fiscale (Hoffman 1994). Ma mentre il Parlamento inglese ingaggia la sua lotta con il sovrano, alla fine vittoriosa, altrove i parlamenti decadono, emarginati o cancellati dall'assolutismo regio. L'ultima riunione degli Stati generali di Francia è del 1614; quarant'anni prima Emanuele Filiberto aveva smesso di convocare gli Stati del Piemonte e della Savoia; l'ultima riunione del Parlamento di Napoli ha luogo nel 1642. Quale sorpresa che la Fronda, la quale pure aveva avuto forti motivi fiscali alla sua origine, sia sconfitta dal potere regio?

Ben diversa fama acquistano i monopoli al di qua della Manica. Proprio ai monopoli, o alle grandi organizzazioni pubbliche, viene spesso affidata in Francia e in Italia, a partire dal XVII secolo, la funzione dello sviluppo (nei settori più disparati, dal vetro alle armi alle ferrovie). Colbert è il grande sacerdote della dottrina dell'intervento pubblico. Un intervento che per lui ha pur sempre come fine la potenza del sovrano, mentre lo sviluppo industriale è solo un mezzo. Ma con l'affacciarsi della rivoluzione industriale diverrà esso il fine, e i mezzi saranno il monopolio, il campione nazionale, l'industria sussidiata. Emblematico, in Italia, il caso della Terni.

In tutti i paesi però, intorno alle linee di fondo culturali si possono registrare ampie oscillazioni. L'Inghilterra, pur maggior fonte del pensiero concorrenziale, nella fase socialista seguita alla Seconda guerra mondiale partorisce il National Coal Board, un'azienda pubblica monopolista che impiega, alla fine degli anni Quaranta del Novecento, 800 mila lavoratori, il doppio della forza lavoro impiegata dal nostro IRI al momento del suo massimo splendore. E gli Stati Uniti, a partire da un'altra

famosa sentenza della Corte Suprema, Munn v. Illinois (1877), s'impegnano in una massiccia attività regolatoria, specie sui prezzi.

Esiste in Italia una norma che si possa accostare, come ispirazione, allo Statute of Monopolies? Sì, è l'articolo 2597 del codice civile, introdotto nel 1942, che impone al monopolista legale «l'obbligo di contrattare con chiunque richieda le prestazioni che formano oggetto dell'impresa, osservando la parità di trattamento». Si avverte qui un riverbero della teoria economica, secondo la quale il monopolista ha interesse a operare discriminazioni di prezzo. Questa norma ha avuto valenza sistematica? Intorno ad essa si è creata, cioè, una cultura? A questa domanda, come osserva con un certo stupore Osti (2004; 2009), non possiamo che rispondere in modo negativo.

Naturalmente, i tre pilastri che abbiamo descritto non lavorano isolati: nel sistema giuridico, e oltre il sistema giuridico, essi interagiscono. Questa interazione dà al concetto di concorrenza quella che si potrebbe chiamare una forza espansiva, che trasforma la tutela della concorrenza in principio generale.

Riprendiamo ora il filo europeo. Tra la fine del Settecento e l'inizio dell'Ottocento inizia quella che si potrebbe definire la prima ondata di *deregulation*, in nome della libertà di commercio. Di questa ondata gli economisti (e in particolare Adam Smith, il quale nella *Ricchezza delle Nazioni* fa un famoso paragone fra la criminalizzazione del *forestalling* e la caccia alle streghe) sono indiscussi protagonisti. In tutta Europa le leggi su *forestalling*, *regrating*, *engrossing* e simili sono abrogate, con qualche eccezione. In Italia il *crimen monopolii* è ancora previsto dal codice penale del Regno di Sardegna del 1859 (art. 389)[6] e viene abolito solo

[6] Il quale recita: «Coloro che spargendo fatti falsi nel pubblico, o facendo offerte maggiori del prezzo richiesto dai venditori stessi, o concertandosi coi principali possessori d'una medesima mercanzia o derrata perché o non sia venduta o sia venduta a un determinato prezzo, – o che per qualsivoglia altro mezzo doloso avranno prodotto l'alzamento o l'abbassamento del prezzo di derrate, di mercanzie, di carte o di effetti pubblici al di sopra od al di sotto di quello che sarebbe stato determinato dalla naturale e libera concorrenza dei commercianti, – saranno puniti col carcere da un mese ad un anno; ed inoltre con multa da cinquecento lire a cinquemila».

con il codice Zanardelli del 1889, salvo poi essere parzialmente reintrodotto nel 1976 con l'art. 501-bis del codice penale relativo alle manovre speculative sulle merci (Libertini 2010a). In Francia tale fattispecie è presente nel codice penale del 1810 (art. 419), abrogato solo nel 1994, sebbene la *Loi du 3 décembre 1926* abbia circoscritto l'ambito di applicazione del reato alle manovre speculative sulle merci e ai fenomeni di aggiotaggio. In alcuni stati americani sopravvive il divieto del *price gouging*, cioè il rialzo dei prezzi praticato dopo un disastro naturale.

Nondimeno, la presenza degli altri due pilastri garantisce che il tema *concorrenza* rimanga ben vivo nella cultura inglese. Lo stesso avviene negli Stati Uniti. Lì l'attenzione per il tema si amplifica per la diffusione e la forza che assume il fenomeno dei *trusts*, e per la reazione che esso suscita, soprattutto da parte degli agricoltori (specialmente in tema di tariffe ferroviarie). Lo Sherman Act del 1890, come abbiamo visto, non fa che riprendere e trasformare in legge federale un principio che era ben vivo nella cultura del Paese, come mostra chiaramente la sentenza sul caso Standard Oil. La terminologia usata dalla legge è la stessa della *common law*: *restraint of trade*. Ciò che cambia (radicalmente) con lo Sherman Act sono i soggetti che possono invocare le tutele previste contro i comportamenti anticoncorrenziali. Mentre in precedenza il focus era esclusivamente sul rapporto fra venditore e acquirente di un'impresa, e pertanto il giudice poteva intervenire soltanto su sollecitazione della parte lesa, ora altri due attori entrano in scena, e sono legittimati a invocare direttamente la tutela della legge: le imprese concorrenti e lo Stato stesso.

Non così in Italia, dove gli altri due pilastri della cultura della concorrenza (*restraint of trade* e rifiuto del monopolio legale) non erano mai stati costruiti (abbiamo visto che solo molti anni dopo, con il codice civile del 1942, avrebbero avuto una magra esistenza). Da noi i pochi residui della cultura antica che erano sopravvissuti alla *deregulation* illuminista, e così pure le aggiunte sparse del codice, rimangono fenomeni isolati, privi di forza espansiva nel complesso del diritto. La reazione popolare e politica al fenomeno monopolistico (lotta ai monopoli) si incanala nella richiesta di creare monopoli pubblici e prezzi amministrati, che sostituiscano i monopoli privati o che rimedino a squilibri di vario genere (trasporti, latte, energia elettrica). La

nazionalizzazione dell'energia elettrica, fatta nel 1962, fu probabilmente una decisione sensata dal punto di vista economico – eravamo sul terreno del monopolio naturale –, ma ciò che qui importa è che l'opinione pubblica antimonopolista dell'epoca si sia ritenuta paga di quel risultato: da allora la «lotta ai monopoli» declina rapidamente e se ne perdono le tracce.

Dobbiamo ora chiederci se l'istituto della concorrenza sleale, che ha avuto maggiore sviluppo in Italia rispetto al Regno Unito, possa aver costituito, esso, un nucleo di cultura della concorrenza, un pilastro alternativo ai tre che abbiamo descritto. Anche qui, la risposta deve essere negativa. La concorrenza sleale è essenzialmente una dottrina che mira a smussare certe punte della concorrenza, che potrebbero ledere i diritti di proprietà intellettuale, o produrre comunque un danno ingiusto a imprese impegnate nel gioco concorrenziale (sviamento di clientela). Qualora il dibattito sulla concorrenza sleale fosse entrato in dialogo proficuo con l'altro grande tema della tutela del consumatore, allora ne sarebbero potuti nascere interessanti sviluppi riguardanti l'assetto del mercato, per esempio in tema di informazione dei consumatori, o della loro possibilità di scelta (come in effetti avvenne negli Stati Uniti negli anni Quaranta del Novecento, con il dibattito innescato dal giudice Learned Hand: cfr. Bone 2012). Ciò non è avvenuto in maniera apprezzabile in Italia, dove la concorrenza sleale è sempre stata intesa come riguardante i soli rapporti tra imprese. Il tema dei diritti dei consumatori ha preso consistenza in Italia solo negli anni Ottanta, quando ormai i tempi per una legge specifica sulla concorrenza erano maturi.

6. *L'evoluzione della legislazione sulla concorrenza in Italia dagli anni Trenta*

Questo paragrafo è un affondo sul diritto italiano dell'ultimo secolo. In estrema sintesi, il concetto di concorrenza evolve da una nozione centrata esclusivamente sulla libertà individuale di commercio, della quale era necessario prevenire possibili «eccessi» alla luce dell'ideologia dominante (come in caso di concorrenza sleale), a una concezione più ampia, nella quale la

concorrenza assume finalità di carattere generale, perché atta a sostenere lo sviluppo economico e il benessere collettivo.

Tale evoluzione è largamente dovuta all'influenza (esterna) dell'ordinamento comunitario, volta a promuovere livelli di tutela della concorrenza sempre più elevati. Giocò anche un ruolo l'idea che l'introduzione di una disciplina generale sulla tutela della concorrenza non rappresentasse soltanto una limitazione del potere di mercato privato (aspetto che ne aveva ostacolato l'adozione in passato), ma anche un modo per impedire che vi fossero imprese (pubbliche) beneficiarie di un trattamento preferenziale rispetto alle altre (Pera 2010). È probabile che questo abbia ammorbidito la tradizionale opposizione degli ambienti industriali. Va considerato, infine, l'impatto di una maggiore penetrazione della cultura economica nella società.

La concezione della concorrenza consolidatasi a cavallo degli anni Trenta si esprime in tre orientamenti di fondo (Libertini 2010a):

1) la regolazione amministrativa dei mercati (e quindi anche il monopolio) è generalmente ammessa, tutte le volte in cui la pura e semplice libertà d'impresa non sembra garantire «l'ordinato sviluppo del mercato» (da qui la legittimazione di poteri amministrativi discrezionali di autorizzazione all'esercizio di numerose attività, come l'ampio uso di prezzi amministrati ecc.: cfr. Libertini 1979). Certamente la libertà di commercio rimane il principio, ma ovunque si ravvisi (a discrezione dell'autorità politica) un «problema da risolvere», la risposta è vista nella regolazione amministrativa, considerata garante dell'interesse della generalità dei cittadini;

2) i cartelli fra imprese vengono valutati come strumenti di autoregolazione dei mercati, atti a garantire stabilità ed efficienza a interi settori economici. Si riconosce, tuttavia, che – in certi casi – i cartelli possono essere utilizzati anche a fini antisociali, vale a dire per estrarre dai mercati ingiustificati profitti monopolistici, e – pertanto – si introducono forme di vigilanza amministrativa. Si tratta, in buona sostanza, del modello di disciplina dei consorzi[7], che di fatto rappresentano cartelli e sono riconosciuti come leciti in linea di principio (e anzi spesso opportuni: sì che lo Stato può anche imporne la costituzione in forma di «consorzi obbligatori»). Essi sono, tuttavia, soggetti a limiti temporali (termine decennale) e a un generale potere di vigilanza ministeriale (artt. 2618-2620 c.c.)[8];

3) la disciplina della concorrenza sleale (recepita dagli artt. da 2598 a 2601 c.c.), limitata ai soli rapporti tra imprese, per lungo tempo rimane prevalentemente ispirata a concezioni che sono state chiamate «garantiste» (o «protezionistiche» o «corporative»), in quanto volte a frenare le pratiche più aggressive (Ghidini 1976; Libertini 2010a): sono così vietati i fenomeni di confusione e di parassitismo, ma è vietata anche – in termini generali – la critica fra concorrenti («denigrazione commerciale»), la pubblicità comparativa ecc. In sostanza, la disciplina della concorrenza sleale è vista soprattutto come uno strumento atto a garantire all'imprenditore il legittimo godimento dei frutti del proprio lavoro, contro le aggressioni ingiustificate altrui.

L'orientamento interpretativo dominante, e perfettamente in linea con le principali istanze sia imprenditoriali, sia politiche dell'epoca, confina la concorrenza nell'ambito della tutela degli interessi dati e degli imprenditori già operanti e addirittura organizzati. Essa non è considerata né come fattore di sviluppo dell'economia, e quindi del benessere collettivo, né tanto meno come strumento di tutela dei consumatori. Anzi, con la previsione della possibilità di stabilire limiti contrattuali alla concorrenza il codice (art. 2596 – Limiti contrattuali alla con-

[7] Vale a dire dei contratti tra «imprenditori esercenti una medesima attività economica o attività economiche connesse», disciplinati a livello generale dal codice civile del 1942, con salvezza delle leggi speciali di riferimento (in particolare, la l. 16 giugno 1932, n. 834 sulla costituzione e funzionamento dei consorzi tra esercenti uno stesso ramo di attività economica).

[8] L'abolizione dell'ordinamento corporativo, subito dopo l'entrata in vigore del codice civile, ha comportato che tali disposizioni sulla vigilanza amministrativa sui cartelli non siano state mai concretamente applicate. Cfr. Libertini (2000), secondo il quale tale vigilanza poteva rappresentare una forma embrionale di controllo antitrust, la cui valenza sistematica è stata sottovalutata dalla dottrina e dalla giurisprudenza che, fino all'entrata in vigore della legislazione antitrust nazionale, hanno interpretato le norme del codice in materia di accordi restrittivi della concorrenza come legittimanti qualsiasi tipo di accordo.

correnza), lungi dal prevedere la concorrenza come principio generale dell'ordinamento, la qualifica come strumento che realizza un interesse individuale e quindi un diritto del quale il soggetto titolare può disporre.

Tale orientamento è avvalorato da un'altra disposizione di carattere generale contenuta nel codice (art. 2595), che fissa i limiti legali ai quali la concorrenza deve soggiacere. Secondo tale disposizione, essa deve rispettare i limiti stabiliti dalla legge (e dalle norme corporative) e soprattutto «non ledere gli interessi dell'economia nazionale»: nel che è implicita una sua «pericolosità», che dovrebbe essere tenuta a freno da un livello superiore capace di esprimere l'interesse nazionale.

Ciò ha portato gli interpreti, seppure con alcune eccezioni (Ascarelli 1952), a non riconoscere valenza sistematica ad altre disposizioni pure presenti nel codice civile (si pensi all'obbligo di contrarre e di parità di trattamento imposto al monopolista legale dall'art. 2597, o ai divieti di concorrenza dell'alienante di azienda di cui all'art. 2557, del lavoratore dipendente di cui all'art. 2105 e dell'amministratore di società di capitali di cui all'art. 2390), che potevano aprire la strada – come, peraltro, avvenuto nel mondo anglosassone con la dottrina del *restraint of trade* – a un diritto della concorrenza anche prima dell'introduzione della disciplina antitrust (Libertini 2005).

Tale assetto ha importanti ricadute dal punto di vista pratico. Ne deriva, ad esempio, che un atto pregiudizievole direttamente per gli interessi della collettività non è, ai sensi del codice civile, punibile in sé se non lesivo di diritti o aspettative di imprese concorrenti: il danno preso in considerazione dalla normativa del codice civile è, quindi, esclusivamente quello nei riguardi dell'altrui azienda, non anche quello nei confronti dei (soli) consumatori.

Tale quadro non muta con la Costituzione del 1948, anche se l'art. 41 stabilisce che «l'iniziativa economica privata è libera». La norma, infatti, dopo aver enunciato tale principio, ne precisa i contenuti stabilendo innanzitutto dei limiti «passivi»: l'iniziativa privata non può svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana. Inoltre, sono individuati anche dei limiti attivi, disponendosi che «la legge determina i programmi e i controlli opportuni perché l'attività economica pubblica e privata possa essere indirizzata e coordinata a fini sociali». Ciò ha consentito di sostenere – almeno nell'interpretazione allora dominante[9], come si vedrà poi ribaltata dalla legge antitrust del 1990 – che, pur qualificando l'economia di mercato come interesse costituzionalmente rilevante attraverso il riconoscimento della libertà di iniziativa del singolo, l'art. 41 non ha inteso affermare un principio di libera concorrenza, come disciplina del mercato in quanto tale, in contrapposizione a forme monopolistiche o oligopolistiche.

Anzi, a dimostrazione di questa interpretazione, proprio gli ultimi due commi dell'art. 41 e l'art. 43 successivo della Carta Costituzionale hanno costituito, nel corso degli anni seguenti, la base giuridica per un massiccio intervento dello Stato nell'economia. Esso ha comportato il mantenimento di regimi economici monopolistici o oligopolistici in settori dichiarati di interesse nazionale o comunque strategici, in una visione volta: 1) al rafforzamento della struttura produttiva nazionale, anche per renderla competitiva sui mercati internazionali; 2) all'industrializzazione di aree depresse e 3) al mantenimento di livelli occupazionali che, almeno nelle dichiarazioni dei proponenti, favorissero un aumento del benessere generale.

Tuttavia, proprio l'espansione dell'industria pubblica fece vedere l'introduzione di una disciplina generale sulla tutela della concorrenza[10] non più come volta solo a limitare il potere di mercato privato, ma anche a impedire che vi fossero imprese (pubbliche) beneficiarie di un trattamento preferenziale rispetto alle altre[11]. In ogni caso, ciò che risultò determinante fu l'influenza sempre maggiore dell'ordinamento comunitario, che riteneva la politica della concorrenza essenziale alla realizzazione del mercato interno, perché avrebbe permesso alle imprese di competere a

[9] Benché non siano mancate anche tesi contrarie, rimaste minoritarie (per una ricostruzione del dibattito dottrinario si rinvia a Buffoni 2003; v., anche, Amato 1997).

[10] Dopo il naufragio dei disegni di legge presentati nel corso degli anni Cinquanta (Pera 2010; in questo volume, il contributo di Cavazzuti).

[11] Cfr. il contributo di Grillo in questo volume, che però rileva lo scetticismo della parte conservatrice del mondo confindustriale sui benefici di una normativa antitrust, in quanto temeva – tra le altre cose – che all'impresa pubblica sarebbe stato consentito di eluderla, allargando così, e non restringendo, lo iato tra imprenditoria privata e pubblica in Italia.

parità di condizioni sui mercati di tutti gli Stati membri, con effetto di promozione dell'efficienza e dello sviluppo economico.

Lo stimolo che dà nuovo vigore all'iter legislativo viene, infatti, proprio dalla Comunità Europea, che presenta nel 1985, in vista dell'adozione e della successiva entrata in vigore dell'Atto Unico del 1986, il Libro Bianco della Commissione CEE sul completamento del Mercato Interno, dando un forte impulso a dotarsi di politiche atte a favorire il funzionamento dei mercati coerenti con quelle comunitarie[12].

A valle della presentazione da parte della Commissione del Libro Bianco, in Italia si susseguono varie iniziative, che però non approdano a risultati tangibili (Pera 2010). Fino a quando nel primo semestre del 1988 compaiono due disegni di legge: uno intitolato *Norme per la tutela del mercato*, presentato dal senatore Guido Rossi, eletto da indipendente nelle liste del Partito Comunista Italiano; l'altro, intitolato *Norme per la tutela della concorrenza e del mercato* di iniziativa governativa, presentato dal ministro dell'Industria Adolfo Battaglia. Dalla fusione di queste due proposte è scaturita la legge 287, approvata il 27 settembre del 1990 dal Parlamento, e che attualmente reca la disciplina della concorrenza in Italia, in rapporto alla normativa europea (Osti 2007; Amato 1997)[13]. Proprio l'ex ministro Adolfo Battaglia riporta che il consenso politico per approvare la legge, che era nata su spinta del movimento intellettuale liberale dell'epoca, fu raggiunto prevalentemente grazie alla disciplina sull'autorizzazione delle concentrazioni[14]. Alcuni esponenti politici ne avvertirono, infatti, le potenzialità di condizionamento nei confronti degli imprenditori[15].

[12] C'è da aggiungere che proprio in quegli anni avviene a livello comunitario l'avvio della politica dei consumatori, che ha la sua origine con il primo programma d'azione relativo alla protezione dei consumatori del 25 aprile 1975 e si sostanzia con l'approvazione dell'Atto unico, entrato in vigore il 1° luglio 1987, che ha permesso di introdurre nel Trattato la nozione di consumatore.

[13] Si segnala come una prima disciplina antitrust, limitatamente al settore dell'informazione massmediale, fosse intervenuta già con la l. 5 agosto 1981, n. 416 che, nell'istituire il «Garante per l'editoria», gli aveva attribuito compiti di vigilanza sulle concentrazioni d'impresa nel settore al fine di evitare l'emersione di soggetti in posizione dominante, definendo in maniera analitica i limiti di mercato non valicabili, a pena di nullità, da singole imprese editoriali.

[14] Che, se superiori a determinate soglie di fatturato, devono essere preventivamente comunicate all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), che deve valutare la sussistenza dei presupposti per poterle autorizzare: cfr. artt. 5 e 16 della l. 287.

Sin dall'art. 1 la legge 287 si pone come attuazione dell'art. 41 della Costituzione, legittimando in tal modo la configurazione del diritto a un mercato concorrenziale come diritto costituzionalmente protetto. Necessaria conseguenza di questa impostazione è la connotazione pubblicistica della concorrenza intesa per la prima volta in senso oggettivo, come interesse generale, con un netto ribaltamento rispetto alle norme del codice civile, dove le disposizioni in materia di concorrenza sono dettate a tutela degli interessi patrimoniali dei singoli imprenditori eventualmente lesi dai concorrenti[16]. Tant'è che la disciplina adottata si basa su divieti di carattere generale di intese e di abusi di posizione dominante, con alcune limitate eccezioni. Avendo in mente questa concezione della concorrenza, il ritardo italiano in materia antitrust rispetto al resto dell'Europa appare minore di quanto non si creda: infatti numerosi paesi, che pure si erano dotati di una disciplina legislativa a tutela della concorrenza ben prima dell'Italia, adottano tale approccio ben oltre il 1990 (cfr. tab. 5.1).

A partire da quel momento, vi è stata una progressiva espansione della tutela della concorrenza a livello legislativo, spesso (ma non sempre) in ossequio a obblighi scaturenti dal diritto europeo, che ha condotto a un progressivo rafforzamento del ruolo dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) e all'adozione di importanti leggi speciali.

La disciplina in materia di pubblicità ingannevole e comparativa segue di poco l'emanazione della l. 287, e i compiti in materia vengono affidati alla stessa Autorità[17]. Ciò ha, tra l'altro, comportato che gli strumenti di tutela nei confronti delle ipo-

[15] Testimonianza rilasciata agli autori da Adolfo Battaglia e Alberto Pera a Roma il 23 gennaio 2015.

[16] La tutela della concorrenza influisce in modo determinante sui comportamenti e sulle scelte dei fruitori dei beni o dei servizi prodotti dalle imprese, che quindi sono espressamente tutelati.

[17] Cfr. il d.lgs. 25 gennaio 1992, n. 74, di recepimento della direttiva CEE 84/450: la pubblicità ingannevole rileva ai fini della tutela dell'interesse sia del potenziale acquirente, sia del concorrente.

Tabella 5.1. *Leggi antitrust in Europa*

Paese	Anno di adozione	Tipologia di «approccio legislativo»
Svezia	1925	Accordi e pratiche anticoncorrenziali sono sanzionati solo ove non rispondenti all'interesse generale (solo nel 1993 passaggio a divieti generali, con limitate eccezioni).
Francia	1945	Approccio settoriale e incompleto (solo nel 1986 viene approvata una normativa generale).
Regno Unito	1948	Accordi e pratiche anticoncorrenziali sono sanzionati solo ove non rispondenti all'interesse generale (dagli anni '70 il controllo sulla rispondenza all'interesse pubblico comincia gradualmente a inasprirsi, ma solo dopo il 1998 si passa a divieti generali con limitate eccezioni, con adeguamento effettivo alla disciplina europea).
Irlanda	1953	Accordi e pratiche anticoncorrenziali sono sanzionati solo ove non rispondenti all'interesse generale (solo nel 1991 passaggio a divieti generali, con limitate eccezioni).
Danimarca	1955	Accordi e pratiche anticoncorrenziali sono sanzionati solo ove non rispondenti all'interesse generale (solo nel 1997 passaggio a divieti generali, con limitate eccezioni).
Olanda	1956	Accordi e pratiche anticoncorrenziali sono sanzionati solo ove non rispondenti all'interesse generale (solo nel 1998 passaggio a divieti generali, con limitate eccezioni).
Europa Comunitaria	*1957*	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali, con limitate eccezioni (nel 1989 adozione del regolamento sulle concentrazioni)
Germania	1957	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali, con limitate eccezioni.
Spagna	1963	Accordi e pratiche anticoncorrenziali sono sanzionati solo ove non rispondenti all'interesse generale (solo nel 1985 e nel 1989 passaggio a divieti generali, con limitate eccezioni, e adeguamento effettivo alla disciplina europea).
Italia	*1990*	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali, con limitate eccezioni.
Polonia	1990	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali, con alcune eccezioni (circoscritte a partire dal 1995).
Russia	1991	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali (ma con ampi spazi di deroga, circoscritti solo a partire dal 2006).
Portogallo	1993	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali, con limitate eccezioni.
Svizzera	1995	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali solo se non giustificati da motivi di efficienza economica.
Romania	1996	Divieti generali di accordi e pratiche anticoncorrenziali (ma con numerose esenzioni).

tesi di pubblicità comparativa, da sempre fatta rientrare in una delle ipotesi specifiche di concorrenza sleale ai sensi dell'art. 2598 c.c., valessero non solo nei confronti dei concorrenti, ma altresì nei confronti dei consumatori in maniera diretta e non più mediata. La direttiva 2005/29/CE (recepita con i d.lgs. 2 agosto 2007, nn. 145 e 146), diversificando i regimi per imprese e consumatori, ha esteso la sfera di tutela di questi ultimi all'intero ambito delle pratiche commerciali scorrette.

Sono state, poi, attribuite – tra le altre cose – all'AGCM: 1) le competenze sui conflitti di interessi (l. 20 luglio 2004, n. 215); 2) quelle sul rating di legalità delle imprese (l. 18 maggio 2012, n. 62); 3) compiti di «sostegno» al governo nella predisposizione della legge annuale per il mercato e la concorrenza (l. 23 luglio 2009, n. 99)[18]. Ma soprattutto è stato accresciuto il ruolo di regolamentatore delegato, giustificato in un'ottica di protezione diretta del consumatore e delle piccole e medie imprese (PMI) in quanto «contraenti deboli»[19].

Un ampliamento delle prerogative dell'Autorità si è avuto anche sul piano giudiziario, essendole stata attribuita la legittimazione ad agire in giudizio, di fronte al giudice amministrativo, contro gli atti amministrativi generali, i regolamenti e i provvedimenti di qualsiasi amministrazione pubblica che violino le norme a tutela della concorrenza e del mercato[20].

Nel corso degli anni sono state anche adottate numerose misure di liberalizzazione di svariati settori: si pensi, a mero titolo esemplificativo, al d.lgs. n. 114 del 1998 per quel che concerne la distribuzione commerciale, alle cosiddette «lenzuolate» del governo Bersani[21], prima, e al decreto concorrenza del

[18] Tale legge annuale ha l'obiettivo di rimuovere gli ostacoli regolatori, di carattere normativo o amministrativo, all'apertura dei mercati, di promuovere lo sviluppo della concorrenza e di garantire la tutela dei consumatori.

[19] Si pensi, ad esempio, all'abuso di dipendenza economica (l. 5 marzo 2001, n. 57); alle pratiche commerciali scorrette (d.lgs. 6 settembre 2005, n. 206) e all'inibizione delle clausole vessatorie nei rapporti contrattuali tra imprese e consumatori (d. lgs. 2 agosto 2007, n. 145).

[20] Cfr. l'art. 35 del d.l. 6 dicembre 2011, n. 201, convertito nella l. 22 dicembre 2011, n. 214, che ha inserito l'art. 21-bis nella l. 287.

[21] D.l. 4 luglio 2006, n. 223, convertito dalla l. 4 agosto 2006, n. 248, e d.l. 31 gennaio 2007, n. 7, convertito dalla l. 2 aprile 2007, n. 40.

governo Monti[22], poi, per quel che concerne – ad esempio – i servizi professionali, i servizi di telefonia, l'energia elettrica e il gas.

Tuttavia, pur a fronte di una tale proliferazione normativa, non sembra esservi sempre stata altrettanta attenzione sul piano dell'attuazione delle numerose misure e del concreto recepimento delle varie sollecitazioni provenienti dall'AGCM.

Ad esempio, la legge annuale per il mercato e la concorrenza non è mai stata adottata, nonostante in questi anni l'Autorità abbia inviato quattro segnalazioni sul tema, secondo le previsioni di legge[23]. Più in generale, emergono forti limiti nell'efficacia dell'attività di *advocacy* svolta dall'AGCM e tesa alla «promozione» della concorrenza: essa è stata, infatti, svolta sistematicamente nell'ambito del recepimento interno degli indirizzi di politica della concorrenza e di liberalizzazione dei mercati fissati dalla normativa europea e, nella maggior parte dei casi, senza trascenderne il perimetro[24].

7. *La giurisprudenza della Corte Costituzionale*

Come già segnalato nel paragrafo precedente, il testo originario della nostra Carta Costituzionale non contemplava esplicitamente la «tutela della concorrenza»: solo con la riforma del Titolo V, Parte II della Costituzione, realizzata nel 2001, essa è stata espressamente menzionata, non però con rilievo autonomo, ma solo come *materia* da attribuire alla competenza legislativa esclusiva dello Stato (art. 117, comma 2, lett. e)[25]. Nonostante

[22] D.l. 24 gennaio 2012, n. 1, convertito nella l. 24 marzo 2012, n. 27

[23] Cfr., rispettivamente, le segnalazioni: 1) AS659 del 9 febbraio 2010; 2) AS901 del 5 gennaio 2012; 3) AS988 del 2 ottobre 2012; 4) AS1137 del 4 luglio 2014. Solo il 20 febbraio 2015 il Consiglio dei Ministri ha approvato un disegno di legge che, per la prima volta, dà attuazione alla previsione che – già dal 2009 – impegnava il governo ad adottare tale legge.

[24] Per maggiori dettagli si rinvia al contributo di Grillo in questo volume.

[25] Tale esplicita menzione avviene, dunque, sul terreno del Titolo V, che era e rimane quello dell'organizzazione dei pubblici poteri e delle pubbliche funzioni in una rinnovata logica di *actio finium regundorum* tra Stato e autonomie territoriali. Cfr. Buffoni (2003).

ciò, l'esplicita menzione della «tutela della concorrenza» rappresenta un indice significativo della penetrazione del concetto di concorrenza nella nostra cultura e nel nostro ordinamento, peraltro al più alto livello delle fonti del diritto. La modifica, però, non investe direttamente il dibattito sul ruolo che il principio della libertà di concorrenza ha assunto nella nostra «costituzione economica»[26], prevalentemente per il tramite dell'art. 41 Cost., che illustreremo più diffusamente nel prosieguo.

Al fine di valutare il ruolo svolto dalla giurisprudenza della Corte Costituzionale rispetto a tale dibattito, è stata svolta un'analisi delle decisioni rese dalla Corte, di carattere sia quantitativo (sulla ricorrenza della parola «concorrenza»)[27], sia qualitativo (relativamente all'interpretazione del concetto di concorrenza e al suo fondamento costituzionale).

Quanto agli aspetti quantitativi, sono state esaminate tutte le decisioni rese dalla Corte nel periodo che va dal 1956 (anno nel quale essa ha cominciato pienamente a operare) al 2013. L'analisi ha mostrato un trend crescente per quanto riguarda sia il numero di decisioni nelle quali ricorre la parola concorrenza (si passa da una decisione nel 1956 a 63 decisioni nel 2013: cfr. fig. 5.4); sia la frequenza con la quale ricorre la parola concorrenza in tali decisioni (si passa da una sola menzione nel 1956 a 443 nel 2013, con un picco di 560 nel 2010).

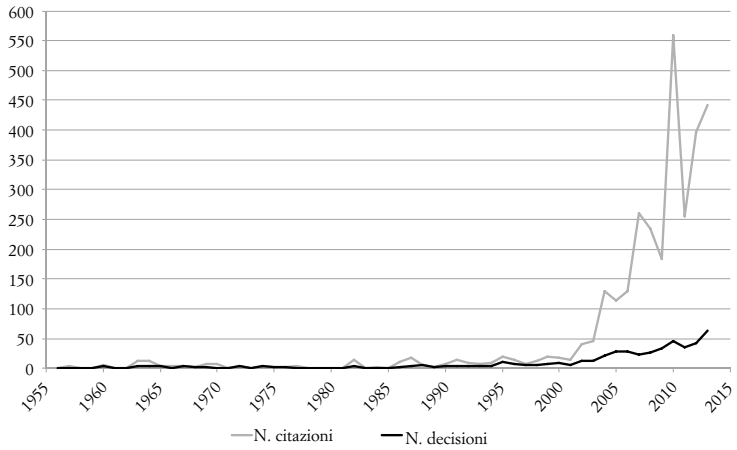
Con riguardo al numero di decisioni che contengono la parola concorrenza, un primo aumento si registra alla fine degli anni Ottanta, in concomitanza con i lavori e poi con l'introduzione della legge antitrust; il trend si fa più marcato con l'entrata in vigore della riforma del Titolo V. Diversamente, la frequenza della parola concorrenza nelle decisioni rimane pressoché stabile, seppure con alcuni picchi (anche qui in concomitanza con i lavori e poi con l'introduzione della legge antitrust), fino all'adozione di tale riforma: momento a partire dal quale vi è una forte crescita: la Corte comincia a valersi del concetto di

[26] Si precisa che nel presente lavoro la formula «costituzione economica» viene utilizzata in senso neutro-descrittivo, per indicare le norme e i principi costituzionali governanti «il modo di realizzazione di tutti i rapporti economici» (così Amato 1997).

[27] Escludendo accezioni estranee (ad esempio, concorrenza di competenze).

concorrenza anche in casi che non sono centrati principalmente su questioni di concorrenza.

Figura 5.4. *Decisioni della Corte Costituzionale nelle quali è presente la parola concorrenza (in numero) e frequenza della parola concorrenza nelle decisioni medesime*



Fonte: nostre elaborazioni.

Per quel che concerne gli aspetti qualitativi, abbiamo in primo luogo esaminato alcune delle principali decisioni nelle quali la Corte si è soffermata sul principio di libertà di concorrenza e sul suo fondamento costituzionale. Sebbene in modo non esplicito e spesso a livello di *obiter dicta*, la Corte pare avere rintracciato – fin dalla metà degli anni Sessanta – il fondamento della tutela della concorrenza nell'art. 41 della Costituzione, lasciando però uno spazio estremamente ampio alle finalità di utilità sociale con le quali l'attività economica non può svolgersi in contrasto (comma 2 del medesimo articolo)[28]: in linea, quindi, con l'interpretazione dominante, che fa recedere la concorrenza di fronte ad altri principi (cfr. il paragrafo precedente). Così si è affermato che «nella disciplina legislativa dei rapporti economici costituiscono fini di utilità sociale sia gli interessi della produzione che la protezione del contraente più debole»[29].

[28] Cfr. C. Cost. 9 aprile 1963, n. 46 e 10 giugno 1969, n. 97.

In seguito (1982), è stata offerta una nozione più ampia della garanzia della libertà di concorrenza, osservandosi che essa ha «una duplice finalità: da un lato, integra la libertà di iniziativa economica che spetta nella stessa misura a tutti gli imprenditori e, dall'altro, è diretta alla protezione della collettività, in quanto l'esistenza di una pluralità di imprenditori, in concorrenza tra loro, giova a migliorare la qualità dei prodotti e a contenerne i prezzi»[30]. La concorrenza comincia a essere vista come un valore in sé.

Successivamente (1990), la Corte – nell'invocare un intervento legislativo in materia antitrust – ne individua una duplice *ratio*: 1) la tutela della libertà di concorrenza («valore basilare della libertà di iniziativa economica» e «funzionale alla protezione degli interessi della collettività dei consumatori») e 2) la difesa delle «esigenze dei contraenti più deboli», fra i quali dobbiamo logicamente annoverare anche le imprese concorrenti. In linea, peraltro, con quel «programma di eliminazione delle disuguaglianze di fatto additato dall'art. 3, comma 2, Cost., che va attuato anche nei confronti dei poteri privati e richiede tra l'altro controlli sull'autonomia privata finalizzati a evitare discriminazioni arbitrarie»[31].

A partire dalla seconda metà degli anni Novanta, dopo l'entrata in vigore della legge 287, la Corte sembra collegare direttamente la tutela della concorrenza al «fine di utilità sociale cui deve essere finalizzata l'attività imprenditoriale». Più in dettaglio, la Corte sembra rinvenire l'utilità sociale proprio nelle regole economiche della concorrenza, che varrebbero da sole «ad orientare l'imprenditore verso l'impiego di mezzi tecnici e di personale più confacente alla propria posizione di mercato e alle aspettative dei consumatori»[32]. Muove, ad esempio, in questa direzione il *revirement* della Corte sulla legittimità costi-

[29] Cfr. C. Cost. 10 giugno 1966, n. 65.
[30] Cfr. C. Cost. 16 dicembre 1982, n. 223.
[31] Cfr. C. Cost. 15 maggio 1990, n. 241.
[32] Cfr. C. Cost. 6 novembre 1998, n. 362.

tuzionale della disciplina che vietava la produzione di paste alimentari di grano tenero, in precedenza difesa (1980) ritenendo conforme all'utilità sociale la salvaguardia di un alto livello qualitativo della produzione nazionale, sì da differenziarla da quella estera, pur vendibile in Italia[33]. Sebbene la motivazione dell'incostituzionalità della normativa restrittiva risieda essenzialmente nella discriminazione dei produttori nazionali rispetto a quelli stranieri (in violazione dell'art. 3 Cost.), il riferimento anche alla libertà di iniziativa economica (di cui all'art. 41 Cost.) sembra indicare l'incompatibilità con tale valore di discipline che vietino la produzione di merci di qualità non elevata, quando tale produzione non sia lesiva della salute, né di altri valori costituzionalmente garantiti, e quando il consumatore possa essere adeguatamente informato della qualità.

I citati approdi interpretativi sono stati ulteriormente approfonditi dalle sentenze successive, affermandosi che eventuali restrizioni e limitazioni alla libera iniziativa economica devono trovare puntuale giustificazione in interessi di rango costituzionale. Tali limiti devono essere «non incongrui e non irragionevoli»[34], occorrendo verificare se la soluzione realizzata «resiste al necessario test di proporzionalità al quale va sottoposta»[35].

Il percorso fin qui delineato non è certo perfettamente lineare, registrandosi (anche di recente) pronunzie che raggiungono esiti in parte difformi. È questo, ad esempio, il caso di due sentenze del 2003, nelle quali la Corte non sembra minimamente mettere in discussione l'efficacia e la proporzionalità della soluzione legislativa di tutelare la salute pubblica limitando la concorrenza tra farmacie (in punto di vincoli sugli orari di apertura e di incompatibilità tra attività di distribuzione all'ingrosso e

[33] Cfr. C. Cost. 30 dicembre 1997, n. 443, con la quale la Corte – modificando il proprio precedente orientamento (maturato a partire dalla sentenza 15 febbraio 1980, n. 20) – ha dichiarato l'illegittimità costituzionale della tradizionale disciplina che vietava la produzione di paste alimentari di grano tenero (cfr. l. 4 luglio 1967, n. 580).

[34] Cfr. C. Cost. 19 dicembre 2008, n. 428.

[35] Cfr. C. Cost. 22 maggio 2013, n. 94.

al dettaglio dei farmaci)[36]. Come anche del ben noto episodio di deroga alla disciplina ordinaria delle concentrazioni, giustificato dalla straordinarietà della crisi economica, di cui ha beneficiato l'Alitalia, che è stato giudicato legittimo nel 2010 dalla Corte[37] proprio sulla base di un'interpretazione piuttosto elastica della clausola dell'«utilità sociale», che – come è stato rilevato – mostra, nel Giudice delle leggi, la «consapevolezza della necessità che si lasci la possibilità alla politica di guidare i processi economici» (Angelini 2012).

Dopo la riforma del Titolo V del 2001, il concetto di «tutela della concorrenza» è stato esplorato anche sotto l'ulteriore profilo del riparto delle competenze legislative tra lo Stato e le Regioni. In particolare, la «tutela della concorrenza» è stata ricondotta nel novero delle cosiddette «materie trasversali»[38]: si

[36] Cfr. C. Cost. 4 febbraio 2003, n. 27, relativa alla legge della Regione Lombardia 3 aprile 2000, n. 21, che «giustifica» i vincoli sugli orari per lo stesso motivo per il quale le farmacie sono contingentate nel numero, vale a dire una migliore realizzazione del servizio pubblico; 24 luglio 2003, n. 275, nella quale la Corte, invocata in merito al regime dell'incompatibilità tra attività all'ingrosso e al dettaglio per le farmacie private (per le quali sussisteva) e pubbliche (per le quali non era prevista), si limita a rimuovere la disparità di trattamento, senza alcuna considerazione sulla *ratio* economica dell'incompatibilità. Sul punto è interessante notare come, successivamente, l'AGCM (v. l'atto di segnalazione AS del 10 febbraio 2006), mettendo in discussione la *ratio* dell'incompatibilità, abbia osservato che «dall'integrazione derivano – quali effetti tipici – la riduzione del costo della distribuzione [...], nonché ulteriori benefici in termini di logistica e di gestione degli stock. Inoltre, le dimensioni medio-grandi delle società di distribuzione verticalmente integrate e, dunque, il know-how, le capacità tecniche e professionali, nonché le economie di scala e di gamma di cui queste dispongono, consentono di assicurare un miglioramento complessivo del servizio farmaceutico». Successivamente è intervenuta la l. 4 luglio 2006, n. 248, che ha rimosso ogni incompatibilità.

[37] Cfr. C. Cost. 22 luglio 2010, n. 270. In estrema sintesi, la Corte afferma la legittimità costituzionale dell'art. 4, comma 4-quinquies, del d.l. 23 dicembre 2003, n. 347 (Misure urgenti per la ristrutturazione industriale di grandi imprese in stato di insolvenza), introdotto nel 2008, che ha previsto che per le operazioni di concentrazione effettuate entro il 30 giugno 2009 da grandi imprese operanti nel settore dei servizi pubblici essenziali, sottoposte ad amministrazione straordinaria, è esclusa la necessità di autorizzazione da parte dell'AGCM, sulla base del quale nel 2008 è stata realizzata l'integrazione dei due principali operatori del mercato domestico italiano (Alitalia e AirOne) nella nuova compagnia aerea CAI.

[38] Che includono anche la tutela dell'ambiente, la determinazione delle fun-

tratta di ambiti di competenza esclusiva dello Stato, che possono intersecare materie di competenza legislativa concorrente o residuale, in tal caso ponendosi come limiti per la legislazione regionale e legittimando l'intervento statale (Lanza 2011).

La Corte Costituzionale ha fatto in più occasioni richiamo alle materie trasversali (invocandone, spesso, anche più di una nell'ambito della stessa decisione) per dichiarare la legittimità della normativa statale impugnata e cassare le leggi regionali eventualmente con essa in contrasto: l'analisi condotta sulle motivazioni delle decisioni su ricorso principale[39] nel periodo 2009-2013 mostra come ciò sia avvenuto in circa il 26% del totale dei casi esaminati (35% nei soli casi conclusi con una decisione nel merito: cfr. Giorgiantonio 2015). Particolarmente frequente e significativo è stato il richiamo alla «tutela della concorrenza» (35% dei casi nei quali si è fatto richiamo alle materie trasversali), invocando la quale sono stati ricondotti alla competenza esclusiva dello Stato interi ambiti non menzionati in Costituzione, come – ad esempio – l'aggiudicazione dei contratti pubblici[40]. La declinazione offerta dalla Corte dei profili di rilevanza della materia appare, dunque, ampia e include anche interventi statali di sviluppo complessivo del mercato e di promozione della competitività[41].

A fronte di ciò, merita – tuttavia – sottolineare come l'ampia casistica in materia sia sintomo della perdurante introduzione da parte dei legislatori regionali di un numero cospicuo di disposizioni non aventi un orientamento proconcorrenziale[42],

zioni fondamentali di Comuni, Province e Città metropolitane, l'ordinamento civile, i livelli essenziali delle prestazioni concernenti i diritti civili e sociali. La categoria delle materie trasversali è stata enucleata dalla Corte Costituzionale a partire dalla sentenza 26 luglio 2002, n. 407.

[39] Vale a dire sulle impugnazioni da parte dello Stato di leggi regionali e da parte delle Regioni di leggi statali.

[40] Cfr., in particolare, la sentenza 23 novembre 2007, n. 401, che ha stabilito la sostanziale legittimità costituzionale del cosiddetto «Codice dei contratti pubblici» (d.lgs. 12 aprile 2006, n. 163: per maggiori dettagli si rinvia a Decarolis, Giorgiantonio 2014).

[41] Cfr. C. Cost. 14 dicembre 2007, n. 430; 23 novembre 2007, n. 401; 3 marzo 2006, n. 80; 24 giugno 2005, n. 242; 4 maggio 2005, n. 175; 27 luglio 2004, n. 272. Sul punto si rinvia ad ACGM (2011).

[42] Cfr. Decarolis, Giorgiantonio (2012) per una casistica in materia di contratti pubblici; Viviano *et al.* (2012) per il settore del commercio al dettaglio.

che testimonia le difficoltà tuttora esistenti a far penetrare le finalità di promozione e tutela della concorrenza nella normativa adottata a livello locale.

Conclusivamente, è interessante osservare che, se negli ultimi anni è divenuto più severo e attento rispetto al passato il controllo del Giudice delle leggi sulla legislazione restrittiva della libertà di concorrenza, per converso le relative pronunce della Corte sono divenute più laconiche circa l'individuazione del fondamento costituzionale del principio concorrenziale. Tali pronunce, infatti, si sono per lo più risolte in meri *obiter dicta*, in semplici richiami al principio della libera concorrenza e in generici ancoraggi della medesima all'art. 41 Cost. nel suo complesso[43].

Tale prassi invalsa nella recente giurisprudenza costituzionale pare in piena sintonia con la sempre più profonda integrazione del nostro ordinamento nell'ambito dell'Unione Europea, in cui il principio dell'economia di mercato e in libera concorrenza svolge un ruolo primario: tale integrazione sembra, infatti, aver fatto assurgere la libertà di concorrenza a principio cardine della nostra stessa costituzione materiale, con un'evidenza tale da rendere apparentemente superflua ogni ulteriore indagine sul fondamento costituzionale della tutela della concorrenza.

8. *Conclusione*

Abbiamo cominciato questo nostro lavoro con l'osservare, nel paragrafo 2, quanto recente sia il mutamento della percezione della concorrenza nell'opinione pubblica italiana. Questo fatto, unito a un esame del *milieu* culturale (parr. 3, 4 e 5) e del processo che ha portato all'approvazione della legge antitrust (par. 6), porta a concludere che la legge italiana è stata più

[43] Cfr., ad esempio, C. Cost. 4 luglio 1996, n. 236; 22 luglio 1996, n. 288; 5 novembre 1996, n. 386; 8 aprile 1997, n. 90; 30 aprile 1997, n. 147; 3 giugno 1998, n. 196; 13 ottobre 2000, n. 419; 31 luglio 2002, n. 413; 4 febbraio 2003, n. 27.

il frutto di un'operazione «dall'alto» – condotta dalle forze europee e da una ristretta intellighenzia interna – che non il risultato di una spontanea e autoctona evoluzione culturale.

L'esperienza inglese, assorbita e ripresa nella storia americana, ci offre una pietra di paragone. In quella esperienza storica, gli elementi cruciali, che abbiamo chiamato pilastri della cultura della concorrenza, sono: il desiderio di giustizia, che è comune a tutta l'Europa e che porta a criminalizzare il monopolio; la lotta fra sovrano e Parlamento che porta a una precoce costituzionalizzazione della materia fiscale e dello stesso monopolio; la vivacità del mercato sul quale si vendono e si comprano le imprese, dove si sviluppano le controversie che danno origine alla dottrina del *restraint of trade*. Un ruolo importante gioca anche, negli Stati Uniti, l'avversione politica alle grandi concentrazioni di potere.

Questa esperienza è caratterizzata dunque dalla vivacità di alcuni fenomeni storico-culturali, ma soprattutto dal loro non essere isolati, dal fatto che essi si fecondano a vicenda e lavorano insieme per dare solidità alla cultura della concorrenza, anche a dispetto di potenti elementi contrari. Nel caso italiano, al contrario, i germi concorrenziali, pur presenti, sono rimasti a lungo monadi nel sistema giuridico. Hanno mancato di forza espansiva, della capacità di permeare la cultura e di farsi dominanti.

Ma importanti mutamenti sono avvenuti negli ultimi decenni. L'evoluzione sia della legislazione sulla concorrenza, sia della giurisprudenza della Corte Costituzionale in materia (par. 7) mostra indubbi e consistenti progressi nella penetrazione e nella portata del concetto di concorrenza nella cultura giuridica italiana. Superata ormai una nozione riferita esclusivamente alla libertà individuale di commercio, è acquisito che essa abbia finalità di carattere generale e rappresenti uno strumento atto a favorire lo sviluppo economico e il benessere collettivo. Si tratta ormai di un principio che permea la nostra costituzione materiale.

Tuttavia, a tale elaborazione dal punto di vista sistematico non sempre è stato dato adeguato seguito sul piano concreto (un esito in parte imputabile alla valorizzazione recente della concorrenza nel nostro ordinamento). In particolare, la progressiva espansione della tutela della concorrenza a livello legislativo a volte non è stata accompagnata da analoga attenzione sul piano dell'attuazione delle misure e del concreto recepimento delle sollecitazioni provenienti dall'AGCM. Inoltre, l'ampia casistica di fronte alla Corte Costituzionale, sebbene consenta al Giudice delle leggi di approfondire l'elaborazione del concetto di concorrenza, è però anche sintomatica della frequente presenza di orientamenti anticoncorrenziali nella normativa adottata a livello regionale.

Possiamo concludere affermando che la cultura nazionale ha molto progredito, negli ultimi anni, in una direzione pro-concorrenziale, ma non ha pienamente metabolizzato quel concetto che, nel 1990, si è fatto legge più per effetto di esortazioni europee che di una maturazione interna.

Bibliografia

Amato G. (1997), *Il mercato nella Costituzione*, in *La Costituzione economica*, Atti del convegno (Ferrara, 11-12 ottobre 1991), Cedam, Padova, pp. 7-19.

Angelini F. (2012), *Costituzione ed economia al tempo della crisi*, in «Rivista telematica giuridica dell'Associazione italiana dei costituzionalisti», n. 4.

Ascarelli T. (1952), *Divieto di concorrenza e vendita dell'azienda*, in Ascarelli T., *Studi in tema di contratti*, Giuffrè, Milano, pp. 487-497.

Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (2011), *La giurisprudenza della Corte Costituzionale in materia di "tutela della concorrenza" a dieci anni dalla riforma del Titolo V della Costituzione*, Collana Studi e ricerche, Roma.

Berruti G.M. (2002), *La concorrenza sleale nel mercato. Giurisdizione ordinaria e normativa antitrust*, Giuffrè, Milano.

Berti L., Pezzoli A. (2010), *Le stagioni dell'antitrust*, EGEA, Milano.

Bone G.R. (2012), *Taking the Confusion Out of "Likelihood of Confusion": Toward a More Sensible Approach to Trademark Infringement*, in «Northwestern University Law Review», 106, 3, pp. 1307-1378.

Buffoni L. (2003), *La "tutela della concorrenza" dopo la riforma del Titolo V: il fondamento costituzionale e il riparto di competenze*

legislastive, in «Le istituzioni del federalismo», 2, pp. 345-387.
Cardini A. (1981), *Stato liberale e protezionismo in Italia (1890-1900)*, il Mulino, Bologna.
Cavazzuti F. (2017), *Un racconto di economia politica sul protezionismo interno*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Cerrito E. (2017), *Corporazioni, concorrenza, crescita*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Decarolis F., Giorgiantonio C. (2012), *Appalti pubblici e federalismo: riparto di competenze e vincoli comunitari nell'affidamento di lavori pubblici in Italia*, in Nicolai M. (a cura di), *Finanza pubblica e federalismo. Strumenti finanziari innovativi: autonomia e sostenibilità. Primo rapporto sulla finanza pubblica*, Maggioli, Santarcangelo di Romagna, pp. 323-370.
— (2014), *Tutela della concorrenza e rispetto delle specificità territoriali negli appalti di lavori pubblici*, in «Mercato, concorrenza, regole», 16, 1, pp. 25-44.
Diamanti I. (2007), *Fra concorrenza e protezione: indagine sull'atteggiamento degli italiani nei confronti del mercato*, in Cipolletta I., Micossi S., Nardozzi G., Trento S. (a cura di), *Concorrenza bene pubblico*, vol. I, SIPI, Roma, pp. 343-367.
Dowell S. (1884), *A History of Taxation and Taxes in England*, vol. 1, Longmans Green, London.
Einaudi L. (1914), *Dazi doganali e sindacati fra industriali*, in «Corriere della Sera», 3 marzo, p. 1, ora in Id. (1959), *Cronache economiche e politiche di un trentennio (1910-1914)*, vol. III, Einaudi, Torino, pp. 624-627.
— (1924), *La bellezza della lotta*, in Id., *Le lotte del lavoro*, Piero Gobetti editore, Torino, pp. 7-19.
— (1942), *Economia di concorrenza e capitalismo storico. La terza via fra i secoli XVIII e XIX*, in «Rivista di storia economica», 7, 2, pp. 49-72.
— (1964), *In lode del profitto*, in Id., *Prediche inutili*, Einaudi, Torino, pp. 173-195.
Ghidini G. (1976), voce *Monopolio e concorrenza*, in *Enciclopedia del diritto*, vol. XXVI, Giuffrè, Milano, pp. 786-801.
— (1981), *I limiti negoziali alla concorrenza*, in Ghidini G., Libertini M., Volpe Putzolu G. (a cura di), *La concorrenza e i consorzi*, in *Trattato di diritto commerciale e diritto pubblico economico*, diretto da Galgano F., vol. IV, Cedam, Padova, pp. 11-44.
Giorgiantonio C. (2014), *Principio di sussidiarietà e istanze centripete: 12 anni di applicazione del nuovo Titolo V*, Banca d'Italia, mimeo.
Giuliani A. (1997), *Le radici romanistiche della dottrina italiana della concorrenza*, in «Rivista di storia economica», 13, 1.
Grillo M. (2017), *Tutela della concorrenza e diffusione sociale del rischio*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Grossi P. (1995), *L'ordine giuridico medievale*, Laterza, Roma-Bari.
Hill C. (1980), *The Century of Revolution. 1603-1714*, Nelson, Walton-on-Thames.
Hoffman P.T. (1994), *Early Modern France, 1450-1700*, in Hoffman P.T., Norberg K. (a cura di), *Fiscal Crises, Liberty and Representative Government, 1450-1789*, Stanford UP, Stanford, pp. 226-252.
Lanza E. (2011), *Trasversalità e uniformità della tutela della concorrenza nel rapporto tra Stato e regioni* [consultabile in http://www.issirfa.cnr.it].
Libertini M. (1979), *La regolazione amministrativa dei mercati*, in *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, diretto da Galgano F., vol. III, Cedam, Padova.
— (2000), *Caratteristiche della disciplina antitrust e sistema giuridico italiano: un bilancio dei primi dieci anni di applicazione della legge n. 287/1990*, in «Rivista del diritto commerciale», 1, pp. 491-522.
— (2005), *Il diritto della concorrenza nel pensiero di Tullio Ascarelli*, in *Scritti in onore di Vincenzo Buonocore*, vol. II, Giuffrè, Milano, pp. 1153-1182.
— (2010a), *La concorrenza degli antichi e la concorrenza dei moderni*, in Barucci P., Rabitti Bedogni C. (a cura di), *20 Anni di antitrust: l'evoluzione dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato*, vol. I, Giappichelli, Torino, pp. 97-122.
— (2010b), voce *Concorrenza*, in *Enciclopedia del diritto*, Annali, III, Giuffrè, Milano, pp. 192-225.
Lombardini S. (1956), *Il problema del monopolio*, Istituto Sociale Ambrosiano, Milano.
Morel J.-P. (1989), *L'artigiano*, in Giardina A. (a cura di), *L'uomo romano*, Laterza, Roma-Bari.
O'Rourke K.H. (2017), *Concorrenza e crescita nella storia europea*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e cre-*

scita in Italia: il lungo periodo, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Osti C. (2004), *Nuovi obblighi a contrarre*, Giappichelli, Torino.
— (2007), *Diritto della concorrenza*, il Mulino, Bologna.
— (2009), *L'obbligo legale a contrarre*, in Lipari N., Rescigno P. (a cura di), *Diritto civile*, vol. III, *Obbligazioni*, 2, *Il contratto in generale*, Giuffrè, Milano, pp. 699-733.
Pantaleoni M. (1909), *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe*, in *Scritti varii di economia*, seconda serie, Sandron, Palermo, poi anche in *Erotemi di economia*, vol. II, Laterza, Bari, 1925.
Pera A. (2010), *Vent'anni dopo: l'introduzione dell'antitrust in Italia*, in «Concorrenza e mercato», pp. 441-466.
Peritz R.J.R. (1996), *Competition Policy in America. History, Rhetoric, Law*, Oxford University Press, New York City.
Piotrowsky R. (1933), *Cartels and Trusts. Their Origin and Historical Development from the Economic and Legal Aspects*, Allen & Unwin, London.
Romani F. (1996), *La concorrenza nel pensiero economico italiano*, in *Per un diritto della concorrenza*, numero speciale di Banca d'Italia – Quaderni di ricerca giuridica, 43.
Sabellus (Savelli) (1748), *Summa diversorum tractatuum... praxis criminalis*, Venetiis, vol. III, § XXXII, «Monopolium».
Sacks D.H. (1994), *The Paradox of Taxation: Fiscal Crises, Parliament, and Liberty in England, 1450-1640*, in Hoffman P.T., Norberg K. (a cura di), *Fiscal Crises, Liberty and Representative Government, 1450-1789*, Stanford UP, Stanford, pp. 7-66.
Schumpeter J.A. (1990), *Storia dell'analisi economica*, I, *Dai primordi al 1790*, Bollati Boringhieri, Torino.
Stringher B. (1886), *La Gran Bretagna e le concorrenze mondiali*, in *Nuova Antologia*, vol. III, pp. 710-738.
Sylos Labini P. (1957), *Oligopolio e progresso tecnico*, Giuffrè, Milano.
Viviano E. (coordinatore), Aimone Gigio L., Ciapanna E., Coin D., Colonna F., Lagna F., Santioni R. (2012), *La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 119.
Vito F. (1939), *I sindacati industriali. Consorzi e gruppi*, Giuffrè, Milano.
— (1967), *Monopolistic Competition and Italian Economic Thought*, in *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*, Wiley & Sons, New York, pp. 293-305.
Weinberg S. (2008), *Taking on the Trust. How Ida Tarbell Brought Down*

John D. Rockefeller and Standard Oil, Norton, New York-London.
Wilberforce R.O., Campbell A., Elles N. (1966), *The Law of Restrictive Practices and Monopolies*, Sweet&Maxwell, London.
Zingales L. (2012), *Manifesto capitalista. Una rivoluzione liberale contro un'economia corrotta*, Rizzoli, Milano.

ANALISI EMPIRICA

6.
UNA STIMA DEL POTERE DI MERCATO NEL LUNGO PERIODO

di Claire Giordano e Francesco Zollino

1. *Introduzione**

Sebbene esista un consenso piuttosto ampio in campo teorico ed empirico circa gli effetti favorevoli della concorrenza sulla crescita economica (cfr., ad esempio, Cohen 2010), rimane aperta la questione della misura «ottimale» del grado di concorrenza di un'economia e dei suoi principali settori. Sulla base della qualità dei dati disponibili e delle caratteristiche del mercato di interesse è possibile ricorrere a diverse misure alternative della concorrenza: misure dirette, costruite sulla base di microdati o di dati macroeconomici sufficientemente disaggregati (cfr. Ciapanna 2008 per una rassegna), oppure misure indirette, derivate dalle serie di contabilità nazionale.

Nel presente capitolo si propongono stime indirette del mark-up dei prezzi sui costi marginali di produzione per l'economia

* Si ringrazia Antonio Bassanetti per il suo prezioso contributo nelle fasi iniziali del lavoro; si ringraziano inoltre Federico Barbiellini Amidei, Francesco Giffoni e Matteo Gomellini per aver condiviso alcuni loro dati, Pamela Minzera per la sua collaborazione nella costruzione del *dataset*, Giuliana Ferretti per l'assistenza editoriale, il nostro discussant Sergio de Nardis, Gianni Toniolo e tutti i partecipanti al convegno *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo* e i workshop interni alla Banca d'Italia, in cui sono state presentate versioni precedenti di questo saggio, per i loro utili commenti.

italiana, tratteggiandone l'evoluzione sin dall'Unità. Questo è il primo studio che fornisce un'analisi della concorrenza in Italia per un periodo così esteso, avvalendosi della recente ricostruzione di nuove serie storiche di contabilità nazionale sia per le principali poste della domanda e dell'offerta (Baffigi 2013) sia per gli input di lavoro e capitale (Giordano, Zollino 2015).

Il metodo impiegato per la stima del mark-up è quello descritto in Roeger (1995), i cui risultati sono confrontati con quelli desumibili dai modelli illustrati in Crafts e Mills (2005) e Morrison (1988). In primo luogo si propongono stime per l'intera economia per tutto l'arco temporale degli ultimi centocinquant'anni. In secondo luogo, al fine di pervenire a stime più robuste, l'attenzione si focalizza su un arco temporale più ristretto (1970-2012), per il quale disponiamo dei dati settoriali Istat e EU-KLEMS. Con questi dati è stato possibile implementare non solo il modello di Roeger (1995), ma anche una sua estensione, proposta in Bassanetti, Torrini e Zollino (2010), che consente di rimuovere l'ipotesi di concorrenza perfetta sul mercato del lavoro, oltre che quella relativa al mercato dei beni.

I risultati principali del lavoro sono i seguenti. Sebbene permanga l'incertezza, già presente nella letteratura di storia economica, sull'andamento del mark-up nel periodo giolittiano rispetto ai decenni immediatamente successivi all'Unità d'Italia, si conferma invece l'aumento del potere di mercato delle imprese durante il regime fascista, in particolare negli anni Trenta. Una decisa flessione del mark-up viene poi registrata dopo il completamento del Mercato unico europeo sia rispetto all'immediato secondo dopoguerra (risultato confermato all'unanimità dai tre metodi «storici» impiegati) sia rispetto agli anni Settanta e Ottanta (risultato emerso con l'utilizzo del *dataset* settoriale più robusto). Emerge anche una notevole varianza nei livelli e nella dinamica dei mark-up tra settori. Dal 1970 il mark-up infatti risulta più ampio nel settore dei servizi regolamentati rispetto agli altri comparti. La decisa flessione del mark-up dopo il 1993 è guidata da questo settore, dove il ridimensionamento del potere contrattuale dei lavoratori a seguito delle privatizzazioni avviate all'inizio del periodo si è associato a una diminuzione più contenuta delle rendite a favore delle imprese, che sono rimaste superiori a quelle riscontrate negli altri comparti produttivi.

Il contributo è strutturato come segue. Il paragrafo 2 delinea sinteticamente il modello di Roeger (1995) in cui si rimuove l'ipotesi di concorrenza perfetta sul mercato dei beni in un contesto di contabilità della crescita. Il paragrafo 3 descrive le nuove serie storiche di contabilità nazionale di Baffigi (2013) e Giordano e Zollino (2015) e presenta le nostre stime di mark-up dell'economia totale per i centocinquant'anni della storia postunitaria italiana, ottenute mediante l'approccio di Roeger (1995). Il paragrafo 4 fornisce un'estensione del modello di Roeger, già proposta in Bassanetti, Torrini e Zollino (2010), che rimuove l'ipotesi di concorrenza perfetta sul mercato del lavoro. Il paragrafo 5 discute le nostre stime settoriali per il periodo 1970-2012 ottenute applicando il modello esteso a un *dataset* disaggregato ricostruito sulla base di serie Istat ed EU-KLEMS. Nel paragrafo 6 si riportano le principali conclusioni, mentre nell'Appendice si descrivono sinteticamente i risultati ottenuti per il periodo 1861-2011 con due metodologie alternative a Roeger (1995), in particolare Crafts e Mills (2005) e Morrison (1988).

2. *Il modello di Roeger (1995)*

Il modello di Roeger (1995), che stima il mark-up dei prezzi sui costi marginali, prende le mosse da un contesto di contabilità della crescita, estendendo la metodologia di Hall (1988). In particolare, nell'approccio standard di *growth accounting*, la crescita dell'output può essere scomposta come segue:

$$\Delta q = \varepsilon_{Q,N}\Delta n + \varepsilon_{Q,M}\Delta m + \varepsilon_{Q,K}\Delta k + \Delta e \qquad (1)$$

dove q è la produzione lorda, n è l'input di lavoro, m sono i beni intermedi, k è lo stock di capitale, tutti espressi in logaritmi; Δe è il progresso tecnologico e i parametri ε_Q rappresentano le elasticità della produzione rispetto ai tre input[1]. Sotto le assunzioni di perfetta concorrenza sui mercati dell'output e degli input,

[1] Abbiamo omesso i pedici t per semplicità.

nonché di rendimenti di scala costanti, le elasticità sono pari alle rispettive quote fattoriali sul prodotto.

Hall (1988) dimostra che, in presenza di concorrenza imperfetta sul mercato dei beni, le elasticità sono date dal prodotto tra le quote fattoriali e il mark-up. In tal caso il costo marginale x può essere espresso come:

$$x = \frac{W\Delta N + J\Delta M + R\Delta K}{\Delta Q - \Delta eQ} \tag{2}$$

dove W, J e R sono i prezzi dei rispettivi fattori produttivi. Questa equazione può essere riscritta come:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{WN}{xQ}\frac{\Delta N}{N} + \frac{JM}{xQ}\frac{\Delta M}{M} + \frac{RK}{xQ}\frac{\Delta K}{K} + \Delta e \tag{3}$$

o, mediante approssimazione logaritmica, come:

$$\Delta q = \frac{WN}{xQ}\Delta n + \frac{JM}{xQ}\Delta m + \frac{RK}{xQ}\Delta k + \Delta e \tag{4}$$

Poiché il mark-up μ è pari a P/x , si ottiene:

$$\Delta q = \mu\alpha_N \Delta n + \mu\alpha_M \Delta m + \mu\alpha_K \Delta k + \Delta e \tag{5}$$

dove i parametri α sono le quote fattoriali. In presenza di rendimenti di scala costanti, l'equazione (5) può essere riscritta come:

$$\Delta q = \mu\alpha_N \Delta n + \mu\alpha_M \Delta m + (1 - \mu\alpha_N - \mu\alpha_M)\Delta k + \Delta e \tag{6}$$

Definendo $\mu = 1/(1-B)$, l'equazione (6) può essere riformulata nel seguente modo:

$$\Delta q - \alpha_N \Delta n - \alpha_M \Delta m - (1 - \alpha_N - \alpha_M)\Delta k = B(\Delta q - \Delta k) + (1 - B)\Delta e \tag{7}$$

dove il membro di sinistra dell'equazione è il residuo di Solow.

Hall (1988) così dimostra che, in presenza di concorrenza imperfetta sul mercato dei beni, il residuo di Solow non è solo una misura dello sviluppo tecnologico, bensì una somma ponderata del progresso tecnologico e del tasso di variazione del rapporto tra capitale e output, dove i pesi sono una funzione del mark-up. Qualora il mark-up fosse pari a 1 (caso di concorrenza perfetta) il residuo di Solow sarebbe pari alla variabile del progresso tecnologico, dato che B sarebbe pari a 0. L'equazione (7) può essere stimata per ottenere B e quindi μ; tuttavia è necessario ricorrere a variabili strumentali per ottenere stime consistenti in quanto il termine $(1-B)\Delta e$ non è osservabile.

Per eliminare il termine non osservabile e risolvere così i problemi di stima, Roeger (1995) combina l'approccio primale con l'approccio duale della contabilità della crescita. Partendo dal problema di minimizzazione dei costi, la variazione dei prezzi dell'output può essere espressa come:

$$\Delta p = \varepsilon_{Q,N}\Delta w + \varepsilon_{Q,M}\Delta j + \left(1 - \varepsilon_{Q,N} - \varepsilon_{Q,M}\right)\Delta r - \Delta e \tag{8}$$

dove $\Delta w, \Delta j, \Delta r$ sono le variazioni logaritmiche dei prezzi dei fattori produttivi. L'equazione (8) può essere riscritta come:

$$\Delta p = \frac{WN}{C}\Delta w + \frac{JM}{C}\Delta j + \left(1 - \frac{WN}{C} - \frac{JM}{C}\right)\Delta r - \Delta e \tag{9}$$

dove C è il costo totale della produzione, WN e JM sono i costi dei fattori lavoro e beni intermedi. Le quote fattoriali sul costo totale rappresentano sia l'elasticità dell'output rispetto agli input sia l'elasticità del prezzo e del costo rispetto ai prezzi degli input. In un contesto di concorrenza perfetta le quote fattoriali sull'output e quelle sul costo totale coincidono; con concorrenza imperfetta le quote sul costo totale sono date dal prodotto tra il mark-up e le quote sull'output. Per esempio:

$$\alpha_N = \frac{WN}{PQ}, \quad P = \frac{1}{1-B}x \quad \Rightarrow \quad \frac{WN}{C} = \frac{\alpha_N}{1-B}$$

L'equazione (9) può essere riscritta come:

$$\Delta p = \frac{\alpha_N}{1-B}\Delta w + \frac{\alpha_M}{1-B}\Delta j + \left(1 - \frac{\alpha_N}{1-B} - \frac{\alpha_M}{1-B}\right)\Delta r - \Delta e \quad (10)$$

che, a sua volta, può essere riscritta come:

$$\Delta p - \alpha_N \Delta w - \alpha_M \Delta j - (1 - \alpha_N - \alpha_M)\Delta r = B(\Delta p - \Delta r) - (1 - B)\Delta e \quad (11)$$

Da questa equazione è possibile ricavare il termine non osservabile *(1-B)Δe*, da sostituire nell'equazione (7), che diventa:

$$\begin{aligned} &\left(\Delta q - \alpha_N \Delta n - \alpha_M \Delta m - (1 - \alpha_N - \alpha_M)\Delta k\right) + \\ &\left(\Delta p - \alpha_N \Delta w - \alpha_M \Delta j - (1 - \alpha_N - \alpha_M)\Delta r\right) \\ &= B\left((\Delta q - \Delta k) + (\Delta p - \Delta r)\right) \end{aligned} \quad (12)$$

L'equazione (12) può essere rielaborata nel seguente modo:

$$\begin{aligned} &(\Delta q + \Delta p) - \alpha_N(\Delta n + \Delta w) - \alpha_M(\Delta m + \Delta j) - (1 - \alpha_N - \alpha_M)(\Delta k + \Delta r) \\ &= B\left((\Delta q + \Delta p) - (\Delta k + \Delta r)\right) \end{aligned} \quad (13)$$

dove $(\Delta q + \Delta p), (\Delta n + \Delta w), (\Delta m + \Delta j)$ e $(\Delta k + \Delta r)$ sono, rispettivamente, il tasso di variazione del prodotto nominale e della remunerazione dei tre fattori produttivi. Il membro di sinistra dell'equazione (13) è il residuo di Solow nominale (NSR), che dipende esclusivamente dal tasso di crescita del rapporto, in termini nominali, tra output e capitale, entrambi osservabili. L'equazione può essere così stimata mediante il metodo dei minimi quadrati ordinari (OLS) e il mark-up può essere calcolato facilmente come funzione del coefficiente stimato *B*. Inoltre, poiché è espressa in termini nominali, una volta calcolata una misura affidabile del costo del capitale *r*, l'equazione non risente di errori di misurazione associati ai deflatori degli input e degli output[2].

[2] Come discusso nell'Appendice, i problemi di misurazione dei deflatori del prodotto sono particolarmente accentuati in alcuni decenni della storia italiana.

3. *Le stime del mark-up per l'economia aggregata (1861-2011)*

La stima del modello di Roeger (1995) richiede la disponibilità di un ampio numero di serie annuali di contabilità nazionale per i centocinquant'anni della storia postunitaria italiana. Solo recentemente sono state costruite per l'Italia, per l'intero periodo sotto analisi, le serie del conto delle risorse e degli impieghi (Baffigi 2013) e quelle degli input di lavoro e di capitale (Giordano, Zollino 2015) con i rispettivi prezzi (deflatori; salari unitari; costo d'uso del capitale)[3], che abbiamo impiegato nelle nostre stime.

Tuttavia, le serie degli impieghi di Baffigi (2013) non presentano alcuna disaggregazione settoriale, rendendo possibile il computo del mark-up nel lungo periodo solo per l'economia nel suo insieme. Inoltre, a causa dell'indisponibilità di serie storiche riferite alla produzione lorda e ai beni intermedi, abbiamo dovuto riformulare e stimare l'equazione (13) in termini di valore aggiunto:

$$\begin{aligned} &(\Delta v + \Delta d) - \alpha_N(\Delta n + \Delta w) - (1 - \alpha_N)(\Delta k + \Delta r) = \\ &B\left((\Delta v + \Delta d) - (\Delta k + \Delta r)\right) \end{aligned} \quad (14)$$

dove $(\Delta v + \Delta d)$ rappresenta il tasso di crescita del valore aggiunto nominale[4]. In particolare, il valore aggiunto e lo stock di capitale sono calcolati al netto del settore residenziale per meglio approssimare l'economia produttiva; l'input di lavoro è misurato come unità di lavoro standard[5]. Le stime relative ai periodi del-

[3] Le serie degli input di lavoro e di capitale di Giordano e Zollino (2015) costituiscono un affinamento e un aggiornamento di quelle impiegate in Broadberry, Giordano e Zollino (2011; 2013).

[4] Anche il modello originario di Roeger (1995) è espresso in termini di valore aggiunto; questa specificazione induce tuttavia una distorsione al rialzo nella stima del mark-up (cfr. Norrbin 1993; Griffith, Harrison 2004), questione su cui ritorneremo nel paragrafo 5.

[5] Il valore aggiunto nominale è misurato al costo dei fattori per evitare potenziali distorsioni al rialzo derivanti dall'inclusione delle imposte nette indirette (cfr. Oliveira Martins, Scarpetta, Pilat 1996a). Non è stato possibile eliminare il settore pubblico a causa dell'assenza allo stato attuale di ricostruzioni storiche dello stock di capitale pubblico.

le due guerre mondiali sono state omesse, a causa della eccezionalità di quegli anni.

Le nostre stime di mark-up dell'economia aggregata, derivate come funzione del parametro stimato B nell'equazione (14), sono presentate nella tabella 6.1[6]. Secondo il test di Wald, i mark-up stimati sono significativamente diversi dall'unità; presentano una varianza non trascurabile nel corso dei centocinquant'anni considerati. In particolare, nel trentennio successivo all'Unità d'Italia il potere di mercato delle imprese si collocava su livelli storicamente elevati; il mark-up si è poi dimezzato nella cosiddetta «era giolittiana», quando le pressioni monopolistiche sono state allentate in molti settori e il commercio internazionale è stato liberalizzato (James, O'Rourke 2013). La concorrenza si è poi affievolita nuovamente durante il regime fascista[7]. Nel ventennio successivo alla seconda guerra mondiale il mark-up è rimasto su valori elevati, per poi diminuire nel periodo più recente (1971-2011). Tuttavia, utilizzando i dati riferiti solo all'intera economia, trascurando così le dinamiche settoriali, la concorrenza sarebbe stata più intensa negli anni Settanta e Ottanta rispetto a quella misurata in media nel ventennio scorso[8]. Sebbene coerenti con altre stime presenti in letteratura, l'affidabilità dei risultati presentati nella tabella 6.1 è fortemente condizionata dal limitato numero di osservazioni disponibili per ciascun intervallo campionario considerato. Nell'Appendice sono pertanto presentate stime di lungo periodo derivate da due modelli alternativi a quello di Roeger (1995) al fine di confrontarle con i risultati finora ottenuti. Per contro, nei due paragrafi successivi si affrontano due aspetti critici cruciali: a) un'estensione del modello di Roeger (1995), che ne supera un rilevante limite teorico e b) l'applicazione del modello esteso, esclusivamente per il periodo più recente della storia italiana, a dati settoriali, che consentono di pervenire a stime del mark-up più robuste di quelle aggregate presentate nella tabella 6.1.

[6] Un limite empirico del modello di Roeger (1995) è che non restituisce una serie storica del mark-up, bensì una media per ciascun intervallo campionario.

[7] Data la numerosità campionaria limitata, con questo modello non è possibile suddividere il periodo fascista in due sottoperiodi per tenere conto della svolta anticoncorrenziale della politica industriale fascista negli anni Trenta, documentata invece in Giordano, Piga e Trovato (2014) e Giordano e Giugliano (2015). Su questo punto si tornerà nell'Appendice.

[8] Un risultato analogo è riportato in Griffith e Harrison (2004), che stimano i mark-up dell'economia produttiva sul valore aggiunto negli anni 1980-2002 per un campione di paesi dell'Unione Europea impiegando il modello di Roeger (1995). Le loro stime per l'Italia mostrano un trend crescente a partire dagli anni Ottanta fino alla fine del loro intervallo campionario (inizio anni Duemila). In particolare, il mark-up dell'economia produttiva italiana da loro calcolata aumenta da 1,3 a 1,5 nel ventennio considerato, portandosi sui livelli più alti dell'intero campione di tredici paesi.

4. *Un'estensione del modello di Roeger (1995): la rimozione dell'ipotesi di concorrenza perfetta sul mercato del lavoro*

Il modello di Roeger (1995), ad eccezione dell'ipotesi di concorrenza perfetta sul mercato dei beni, conserva tutte le altre condizioni restrittive sottostanti agli esercizi di contabilità della crescita: rendimenti di scala costanti, concorrenza perfetta sul mercato dei fattori produttivi, perfetta flessibilità degli input. Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) hanno proposto un'estensione del metodo di Roeger che consente di tener conto della concorrenza imperfetta sul mercato del lavoro. I primi lavori che hanno tentato di rimuovere l'ipotesi di concerrenza perfetta anche sul mercato del lavoro (Dobbelaere 2004; Crépon, Desplatz, Mairesse 2005) hanno integrato il modello di Hall (1988) con un modello di *efficient bargaining* in cui le imprese e i lavoratori contrattano sia il livello dell'occupazione sia quello del salario. Quando esiste questa forma di contrattazione e di distribuzione delle rendite tra capitale e lavoro i modelli standard per la stima del mark-up risultano distorti, in quanto ogni riduzione delle quote salariali dei lavoratori comporterebbe un aumento del mark-up. Controllando per la contrattazione sul mercato del lavoro i mark-up possono essere valutati invece *ex ante*, prima della redistribuzione delle rendite tra capitale e lavoro; ne consegue che essi possono essere più ampi rispetto a quanto indicato dalla divaricazione tra prezzi e salari misurati nei conti nazionali (che si assume corrispondano alla produttività marginale del lavoro), in quanto sono riferiti al salario di riserva dei lavoratori.

Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) hanno incorporato l'ipotesi di *efficient bargaining* nel modello di Roeger (1995), adottan-

do una strategia simile a quella in Dobbelaere (2004) e Crépon, Desplatz e Mairesse (2005) con riferimento a Hall (1988). In particolare, si ipotizza che gli agenti economici scelgano il salario W e il numero di addetti N, a parità degli altri fattori produttivi, risolvendo il seguente problema congiunto di massimizzazione dei profitti delle imprese e dell'utilità dei lavoratori:

$$\underset{W,N}{Max}(NW+(\bar{N}-N)\bar{W}-\bar{N}\bar{W})^{\varphi}(R-WN)^{1-\varphi} \tag{15}$$

$$\underset{W,N}{Max}(NW-N\bar{W})^{\varphi}(R-WN)^{1-\varphi} \tag{16}$$

dove le lettere sovrascritte W e N rappresentano rispettivamente il salario di riserva e il numero di iscritti al sindacato, R i ricavi dell'impresa e ϕ misura il potere di contrattazione dei lavoratori. Risolvendo le condizioni di primo ordine si ottiene che il salario ottimale si colloca tra i ricavi marginali e quelli medi, con una distanza regolata dal potere di contrattazione dei lavoratori:

$$W=R_N+\varphi\frac{R-R_N N}{N}=(1-\varphi)R_N+\varphi\frac{R}{N} \tag{17}$$

Tenendo conto delle condizioni di equilibrio di prezzi e quantità sul mercato (imperfetto) dei beni e assumendo una funzione di domanda isoelastica, si possono impiegare i seguenti risultati:

$$P=Q^{-\frac{1}{\eta}},\quad R=PQ=Q^{1-\frac{1}{\eta}},$$

$$R_N=\left(1-\frac{1}{\eta}\right)Q^{-\frac{1}{\eta}}\frac{\partial Q}{\partial N}=\frac{1}{\mu}P(Q)\frac{\partial Q}{\partial N},\quad \frac{N}{Q}\frac{\partial Q}{\partial N}=\varepsilon_{Q,N}$$

per riscrivere l'equazione (17) e rappresentare la quota salariale come:

$$\frac{WN}{PQ}=\frac{N}{Q}\frac{\partial Q}{\partial N}\frac{1}{\mu}+\varphi-\varphi\frac{N}{Q}\frac{\partial Q}{\partial N}\frac{1}{\mu} \tag{18}$$

Poiché $\frac{N}{Q}\frac{\partial Q}{\partial N}=\varepsilon_{Q,N}$, si ottiene:

$$\alpha_N=(1-\varphi)\frac{\varepsilon_{Q,N}}{\mu}+\varphi \tag{19}$$

La quota «misurata» del salario sul prodotto non corrisponde più così direttamente alla sua produttività marginale, come nel caso di concorrenza perfetta, ma risulta da una combinazione di quella e dei parametri strutturali di concorrenza imperfetta. Assumendo rendimenti di scala costanti, le elasticità dell'output agli input (K, L e M) sono così rappresentate:

$$\begin{cases}\varepsilon_{Q,N}=\mu\alpha_N+\mu\dfrac{\varphi}{1-\varphi}(\alpha_N-1)\\ \varepsilon_{Q,M}=\mu\alpha_M\\ \varepsilon_{Q,K}=\left(1-\mu\alpha_M-\mu\alpha_N-\mu\dfrac{\varphi}{1-\varphi}(\alpha_N-1)\right)\end{cases} \tag{20}$$

Il valore del prodotto va misurato al lordo dei beni intermedi (e quindi le quote degli input sono valutate rispetto alla produzione lorda) per consentire l'identificazione congiunta dei due parametri strutturali (μ e ϕ) che regolano rispettivamente le condizioni di concorrenza sul mercato dei beni e del lavoro.

Si definisca $\frac{\varphi}{1-\varphi}=\gamma$, dove γ è crescente con la quota di rendita appropriata dai lavoratori in aggiunta alla remunerazione della rispettiva produttività marginale. Usando le elasticità definite nel sistema di equazioni (20) e sostituendole nell'equazione (1), si ottiene un'estensione di Hall (1988) che incorpora l'ipotesi di *efficient bargaining* sul mercato del lavoro (Dobbelaere 2004; Crépon, Desplatz, Mairesse 2005; Abraham, Konings, Vanormelingen 2009):

$$\begin{aligned}&\Delta q-\alpha_N\Delta n-\alpha_M\Delta m-(1-\alpha_N-\alpha_M)\Delta k=\\ &B(\Delta q-\Delta k)+\gamma(\alpha_N-1)(\Delta n-\Delta k)+(1-B)\Delta e\end{aligned} \tag{21}$$

dove compare il termine aggiuntivo $\gamma(\alpha_N - 1)(\Delta n - \Delta k)$ rispetto all'equazione (7). La mancata considerazione di questo termine produrrebbe stime distorte di B e quindi del mark-up.

Allo stesso modo, sostituendo (21) nell'equazione (11), Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) ottengono la seguente estensione del modello di Roeger (1995), che consente di stimare sia il mark-up sia il potere di contrattazione dei lavoratori:

$$\begin{aligned}&(\Delta q - \alpha_N \Delta n - \alpha_M \Delta m - (1 - \alpha_N - \alpha_M)\Delta k) + \\ &(\Delta p - \alpha_N \Delta w - \alpha_M \Delta j - (1 - \alpha_N - \alpha_M)\Delta r) \\ &= B((\Delta q - \Delta k) + (\Delta p - \Delta r)) + \gamma(\alpha_N - 1)(\Delta n - \Delta k + \Delta w - \Delta r) \qquad (22)\end{aligned}$$

che può essere riscritto come:

$$\begin{aligned}&(\Delta q + \Delta p - \alpha_N(\Delta n + \Delta w) - \alpha_M(\Delta m + \Delta j) - (1 - \alpha_N - \alpha_M)(\Delta k + \Delta r) = \\ &B((\Delta q - \Delta k) + (\Delta p - \Delta r)) + \gamma(\alpha_N - 1)(\Delta n - \Delta k + \Delta w - \Delta r) \qquad (23)\end{aligned}$$

La corrispondente specificazione empirica è la seguente:

$$NSR_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 X_{i,t} + \beta_2 V_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \qquad (24)$$

Il membro di sinistra dell'equazione (24) è il residuo nominale di Solow. Oltre alla costante, a destra dell'equazione compaiono il tasso di crescita del rapporto tra prodotto e capitale X e quello del rapporto tra lavoro e capitale V, entrambi espressi in termini nominali. A differenza dell'equazione (21), l'equazione (24) può essere stimata mediante OLS, beneficiando così dei vantaggi del modello di Roeger (1995).

5. *Le stime settoriali del mark-up (1970-2012)*

Al fine di stimare l'equazione (24) abbiamo raccordato i conti nazionali annuali disaggregati per settore dell'Istat (Istat 2014) per gli anni 1995-2012 con il *dataset* di EU-KLEMS *Growth and Productivity Accounts*, pubblicato nel novembre 2009, che include serie annuali settoriali delle ore lavorate, dello stock di capitale netto, dei beni intermedi e della produzione lorda per

il periodo 1970-2007[9]. Le nostre serie si riferiscono a 26 settori dell'economia[10], raggruppati poi in macrosettori. In particolare, ci siamo focalizzati sull'industria totale, sulla manifattura, sui servizi regolamentati (trasporti e magazzinaggio; poste e telecomunicazioni; intermediazione finanziaria) e sui servizi privati non regolamentati. La misurazione della concorrenza nel settore dei servizi, oltre che in quello più tradizionale dell'industria, è rilevante anche in quanto un elevato potere di mercato delle imprese nei settori a monte delle attività produttive frena la produttività dei settori industriali a valle (cfr., ad esempio, Barone, Cingano 2011). Come in Bassanetti, Torrini e Zollino (2010), il costo d'uso del capitale è stato stimato moltiplicando il deflatore degli investimenti per il costo del capitale, a sua volta dato dalla somma dei tassi di interesse reali di lungo termine e del tasso di ammortamento, al netto dei guadagni attesi di conto capitale. Il tasso di deprezzamento al tempo t è calcolato come il rapporto tra l'ammortamento nello stesso istante e lo stock di capitale netto al tempo $t–1$[11]; i guadagni di conto capitale sono invece dati dalla media mobile di tre termini del tasso di variazione del deflatore degli investimenti.

Nella tabella 6.2 sono riportate le quote fattoriali calcolate sulla produzione lorda negli anni 1970-2012. Dall'inizio del periodo fino al 2007 in tutti i settori dell'economia si nota una riduzione della quota del lavoro, compensata dall'aumento di quella dei beni intermedi con una netta accelerazione osservata a partire dagli anni Novanta; le quote del capitale sono risultate solo

[9] Le serie settoriali Istat (2014) sono attualmente disponibili fino al 2012. Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) hanno invece impiegato le serie EU-KLEMS pubblicate nel marzo 2008 che terminavano nel 2005. Inoltre, poiché hanno utilizzato dati per un panel di paesi europei, la loro analisi è stata ristretta al periodo ancora più limitato 1982-2005. Rispetto alla versione di dati impiegati da Bassanetti, Torrini e Zollino (2010), le nuove serie dello stock di capitale utilizzate nel presente paragrafo sono state sistematicamente riviste al rialzo per tutti i settori.

[10] La disaggregazione settoriale adottata da noi è quella disponibile per lo stock di capitale di fonte Istat. Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) hanno lavorato su dati disaggregati a 15 settori.

[11] In questo modo evitiamo di imporre l'ipotesi restrittiva di un tasso di deprezzamento costante, nel tempo e tra settori, adottata in Oliveira Martins, Scarpetta e Pilat (1996b) e Griffith e Harrison (2004).

in lieve calo. In letteratura sono state avanzate diverse spiegazioni, anche complementari, di queste tendenze, tra cui la crescente globalizzazione e il calo del potere contrattuale dei lavoratori, quest'ultimo anche per effetto della privatizzazione delle imprese, avviata soprattutto nel settore dei servizi regolamentati all'inizio degli anni Novanta[12]. Negli anni più recenti (2008-2012) l'ulteriore incremento del peso dei beni intermedi nell'industria è stato compensato in particolare dal calo della quota del capitale; nei servizi è per contro aumentata la quota del lavoro, pur restando prevalente quella dei beni intermedi, sempre a fronte di una flessione della quota del capitale.

Abbiamo così stimato sul *dataset* settoriale il modello di Roeger (1995) tradizionale (equazione [13]) e la sua estensione (equazione [24]), usando i metodi dei *pooled OLS* e degli effetti fissi. Abbiamo anche suddiviso l'intervallo di stima in due sottoperiodi, 1970-1992 e 1993-2012, per verificare un'eventuale variazione nei mark-up successiva al completamento del Mercato unico europeo. Nelle nostre stime sono incluse *dummy* temporali e una costante; gli errori standard sono robusti all'eteroschedasticità e all'autocorrelazione (HAC)[13]. Per brevità nelle tabelle riportiamo le stime ottenute con i *pooled OLS*, che sono in ogni modo molto simili a quelle ottenute con il modello a effetti fissi.

Nelle colonne di sinistra della tabella 6.3 riportiamo le stime ottenute con il metodo di Roeger (1995) sul nostro *dataset* settoriale. Il livello e la dinamica dei mark-up risultanti sono diversi da quelli presentati per anni coincidenti nella tabella 6.1, ottenuti con la stessa metodologia ma usando dati per l'intera economia. In particolare, le stime riportate nella tabella 6.3 sono più contenute e, a differenza di quelle nella tabella 6.1, segnalano una riduzione del potere di mercato dopo il 1993, a indicazione di probabili stimoli concorrenziali derivanti dal completamento del Mercato unico, non osservati sulla base di dati aggregati[14].

[12] Cfr. in particolare Blanchard e Giavazzi (2003), Torrini (2005; 2010), Azmat, Manning e Van Reenen (2012).

[13] Insieme all'inclusione di una costante, Hylleberg e Jorgensen (1998) sostengono che gli errori standard HAC correggano per una parte di endogeneità insita in queste stime.

[14] Applicando il metodo di Roeger (1995) ai dati settoriali EU-KLEMS del marzo 2008, Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) trovavano un risultato in linea con la nostra tabella 6.1, ossia un aumento del mark-up dopo il 1993. Come precedentemente menzionato, i dati EU-KLEMS sono stati significativamente rivisti tra la versione del marzo 2008 e quella del novembre 2009, su cui si basano le nostre stime nella tabella 6.3.

Le cause delle differenze sono diverse. In primo luogo l'utilizzo di dati settoriali aumenta l'efficienza delle stime, per via del maggior numero di gradi di libertà. In secondo luogo, l'input di lavoro è misurato in maniera differente (ore lavorate rispetto alle unità di lavoro standard). In terzo luogo, si impiegano stime settoriali del costo d'uso del capitale piuttosto che una misura stimata per l'economia aggregata. Infine, si utilizzano dati di produzione lorda invece che quelli di valore aggiunto, dove questi ultimi tendono a condurre alla sovra-stima dei mark-up; data la quota crescente dei beni intermedi a partire dagli anni Settanta, questa distorsione è più evidente proprio nei decenni più recenti di storia italiana, oggetto di confronto nelle due tabelle.

Nelle colonne di destra della tabella 6.3 riportiamo le stime ottenute dall'equazione (24) (modello di Bassanetti, Torrini, Zollino 2010), controllando così anche per la concorrenza imperfetta sul mercato del lavoro. Come atteso, il mark-up *ex ante*, calcolato prima della ridistribuzione delle rendite tra capitale e lavoro, è più elevato di quello ottenuto con il metodo di Roeger (1995) «puro» nelle colonne di sinistra. La rendita appropriata dai lavoratori è data dal parametro ϕ, mentre quella delle imprese è approssimata alla differenza tra μ e ϕ[15]. La flessione del mark-up *ex ante* successiva al 1993 è determinata da una riduzione delle rendite appropriate sia dalle imprese sia dai lavoratori, ma per questi ultima la quota si è più che dimezzata (da 0,25 a 0,10). È interessante notare che nel sottoperiodo successivo all'avvio dell'Unione economica monetaria la riduzione del mark-up è lievemente più accentuata, unicamente per via di una minore quota appropriata dalle imprese.

Nella tabella 6.4 riportiamo le stime ottenute dall'equazione (24), il nostro modello preferito, per i principali macrosetto-

[15] Idealmente questa differenza dovrebbe essere uguale al mark-up calcolato con il metodo di Roeger (1995) ma può emergere una lieve discrepanza per ragioni empiriche.

ri dell'economia italiana. Per tutto il periodo 1970-2012 i mark-up *ex ante* sono più elevati nei servizi regolamentati rispetto a quelli non regolamentati, dove il potere di mercato è di poco superiore a quello stimato per la manifattura. Il divario era particolarmente ampio negli anni Settanta e Ottanta, ma dai primi anni Novanta la concorrenza nei settori dei servizi regolamentati è aumentata in misura significativa. Il mark-up è rimasto comunque più elevato di quello rilevato nella manifattura, ma si è portato in linea con quello dei servizi non regolamentati, che hanno registrato una riduzione della concorrenza soprattutto nel comparto dei servizi alle imprese. La flessione del mark-up dei servizi regolamentati ha coinciso con una pronunciata ridistribuzione delle rendite residue a vantaggio delle imprese, in concomitanza con l'avvio del processo di privatizzazione delle aziende del settore. Il potere contrattuale dei lavoratori, elevato negli anni precedenti al 1993, si è fortemente ridotto; anche la rendita appropriata dalle imprese è diminuita, ma si è collocata su valori comunque più elevati che negli altri comparti. Analizzando i pochi dati settoriali di lungo periodo disponibili sul grado di sindacalizzazione in Italia (fig. 6.1), si nota che dopo il 1993 vi è stato un deciso calo nei rami dell'intermediazione finanziaria e dei trasporti, a fronte di lieve aumenti ad esempio nel settore «commercio, ristorazione e alberghi», che corroborerebbero i nostri risultati.

Le evidenze riportate nelle tabelle 6.3 e 6.4 non si sottraggono tuttavia ad alcuni *caveat*. In primo luogo, la robustezza delle stime è condizionata dall'accuratezza della misurazione dei fattori produttivi, in particolare dello stock di capitale e del suo costo d'uso. Christopoulou e Vermeulen (2008) mostrano infatti che se il costo del capitale è misurato con un errore, le stime del mark-up sono distorte in misura tanto maggiore quanto più elevate sono le quote del capitale. In secondo luogo, le nostre stime potrebbero essere affette da un problema di simultaneità, di cui l'attuale metodo di stima non tiene conto. In terzo luogo, l'analisi si basa sull'ipotesi di rendimenti di scala costanti: con rendimenti di scala pari a λ, si può dimostrare che il coefficiente B dell'equazione (13) è pari a $1 - \frac{\lambda}{\mu}$ (Oliveira Martins, Scarpetta, Pilat 1996b) per cui dalla stima dell'equazione (13) non è possibile separare μ e λ. Inoltre, la presenza di costi sommersi, rigidità dello stock di capitale e *labour hoarding* conducono a sottostime del mark-up. Lo stock di capitale dovrebbe essere depurato della sua componente «sommersa», implicando un costo marginale più basso e un mark-up più elevato; allo stesso modo, nel caso di rigidità degli input di lavoro e di capitale i costi marginali risultano più alti che nel caso di piena flessibilità dei fattori produttivi, riducendo i mark-up. Come già notato in Oliveira Martins, Scarpetta e Pilat (1996b), le nostre stime del mark-up rappresenterebbero delle soglie minime per i settori che operano con rendimenti di scala crescenti, ampi costi sommersi o forti rigidità al ribasso lungo il ciclo economico.

6. *Conclusioni*

Questo capitolo ha fornito stime indirette del mark-up dell'economia italiana nel lungo periodo. I principali contributi alla letteratura di storia economica sono la conferma del crollo della concorrenza durante l'era fascista, in particolare negli anni Trenta, e la rilevazione del suo aumento dopo l'implementazione del mercato unico, almeno rispetto agli anni del secondo dopoguerra. Questi risultati sono robusti non solo al metodo di Roeger (1995), ma anche a quelli di Crafts e Mills (2005) e Morrison (1988) esposti nell'Appendice. L'attuale disponibilità di conti nazionali di lungo periodo per l'Italia (Baffigi 2013; Giordano, Zollino 2015) non consente di pervenire ad altre conclusioni robuste riferite ai diversi stadi di sviluppo dell'economia italiana dall'Unità né di fornire stime settoriali di mark-up per i centocinquant'anni.

Focalizzandoci sull'ultimo quarantennio di storia italiana, è invece possibile misurare il grado di concorrenza imperfetta sia sul mercato dei beni sia sul mercato del lavoro, anche a livello settoriale, usando i dati EU-KLEMS. La nostra estensione del modello di Roeger, applicata al periodo 1970-2012, confermerebbe così il rifiuto dell'ipotesi di concorrenza perfetta in entrambi i mercati a livello aggregato e nei principali comparti produttivi dell'economia. I livelli e la dinamica dei mark-up risultano eterogenei tra comparti, confermando l'importanza di

condurre analisi a livello settoriale. In particolare, i servizi regolamentati presentano i mark-up più ampi. Vi è evidenza di un calo del mark-up *ex ante* dopo il 1993 nell'economia aggregata; la flessione, più intensa, del mark-up nel settore dei servizi regolamentati è tuttavia associata al persistere di quote di rendite per le imprese più elevate che negli altri comparti.

La nostra futura agenda di ricerca mira a validare ulteriormente i risultati ottenuti nella seconda parte di questo lavoro. In particolare, sarebbe opportuno ricostruire un *dataset* settoriale di più lungo periodo rispetto a quello tratto da EU-KLEMS, raccordandolo con i dati Istat in modo tale da poter pervenire a stime del mark-up per gli anni successivi al 1951. La più ampia numerosità campionaria ci consentirebbe inoltre di implementare test più robusti sulla presenza di eventuali *breaks* strutturali nelle nostre stime di mark-up, non necessariamente solo all'inizio degli anni Novanta; ci permetterebbe anche di impiegare metodi di stima più efficienti, quali il Generalized Method of Moments (GMM), che richiedono un abbondante numero di osservazioni, ma che affrontano il problema dell'endogeneità presente nelle nostre stime.

Appendice. Le stime di mark-up per l'economia aggregata (1861-2011) secondo i modelli di Crafts e Mills (2005) e di Morrison (1998)

Oltre al modello di Roeger (1995), nella letteratura di storia economica sono stati impiegati almeno altri due metodi per la stima del mark-up: Crafts e Mills (2005) e Morrison (1988), quest'ultimo adottato in Rossi e Toniolo (1992; 1993; 1996). Ai fini di un controllo di robustezza dei risultati presentati nel paragrafo 3, abbiamo applicato anche questi due metodi per misurare il mark-up dell'economia aggregata nel lungo periodo[16].

[16] Per maggiori dettagli sull'applicazione di questi due approcci alternativi cfr. Giordano e Zollino (2016).

Appendice 1. Le stime del mark-up secondo il metodo di Crafts e Mills (2005)

Crafts e Mills (2005) considerano la definizione di mark-up derivante dal problema di massimizzazione dei profitti di un'impresa in condizioni di monopolio sul mercato dei beni:

$$\mu = \frac{p_y}{x} = \frac{1}{(1+\varepsilon_{p_y})} \tag{A1}$$

dove p_y è il prezzo del prodotto Y; x è il costo marginale e ε_{p_y} è l'elasticità della funzione di domanda inversa.

Per ottenere una stima di ε_{p_y}, Crafts e Mills (2005) regrediscono p_y su y:

$$p_{y,t} = b_0 + b_1 y_t + \xi_t \tag{A2}$$

e la calcolano come:

$$\varepsilon_{p_y} = \frac{\frac{\Delta p_y}{p_y}}{\frac{\Delta y}{y}} = b_1 \frac{y}{p_y} \tag{A3}$$

Crafts e Mills (2005) stimano così l'equazione (A2) per il Regno Unito e per la Germania occidentale negli anni 1954-1996, impiegando le serie di produzione lorda e di prezzi all'ingrosso. Al fine di identificare correttamente l'equazione come un'equazione di domanda, quindi con il coefficiente stimato b_1 negativo, essi impiegano le variazioni ritardate delle variabili dipendente e indipendente quali variabili strumentali e ricorrono alla procedura dei minimi quadrati a due stadi (TSLS).

Per l'Italia non sono disponibili serie storiche di produzione lorda e di prezzi all'ingrosso, rendendo necessario l'utilizzo delle serie del valore aggiunto e del rispettivo deflatore. Inoltre, la specificazione parsimoniosa (A2) si è rivelata insufficiente per identificare l'equazione di domanda sulla base dei dati italia-

ni[17]. Abbiamo dunque arricchito l'equazione (A2), al contempo trasformandola in differenze prime per via della non-stazionarietà delle serie italiane utilizzate:

$$\Delta p_{y,t} = b_0 + b_1 \Delta y_t + b_2 \Delta e_t + b_3 \Delta ce_t + b_4 \Delta m_t + b_5 \Delta er + {}_t \xi_t \quad \text{(A4)}$$

dove *e* è il tasso di cambio lire (euro-lire)-sterlina; *ce* è il prezzo del carbone fino al 1951 e il prezzo del petrolio negli anni successivi; *m* è l'aggregato monetario M2 e *er* è il tasso netto di emigrazione. In particolare, il tasso di cambio è stato ottenuto raccordando le serie riferite al 1861-1979 di Ciocca e Ulizzi (1990) con quelle dell'Ufficio italiano cambi per il periodo 1918-1998 e con quelle ufficiali della Banca Centrale Europea dal 1999. I dati sul prezzo del carbone sono desunti da Bardini (1998) per il periodo 1870-1914 e sono stati raccordati con le serie in Rey (1991) per gli anni successivi fino al 1951; i prezzi del petrolio dal 1957 sono di fonte Fondo Monetario Internazionale. Per ottenere la serie storica dell'aggregato M2 abbiamo raccordato elaborazioni su De Mattia (1990) per gli anni 1861-1913 con le serie in Cotula *et al.* (1996) per gli anni 1890-1936, quelle di Garofalo e Colonna (1998) per il periodo 1936-1965 e Banca d'Italia (2005) per gli anni dal 1948. Il tasso netto di emigrazione è ricavato da Giffoni e Gomellini (2015). Inoltre, in aggiunta alle variabili strumentali adottate da Crafts e Mills (2005), abbiamo utilizzato anche le variazioni ritardate delle esportazioni dell'Italia, ricavate da Baffigi (2013), e delle importazioni del Regno Unito fino al 1911 e di quelle degli Stati Uniti successivamente, di fonte, rispettivamente, Feinstein (1972) e US Census Bureau (anni vari). Tali serie sono infatti una *proxy* del commercio mondiale, laddove il Regno Unito fino all'inizio del XX secolo è stato il *leader* indiscusso dell'economia occidentale, superato poi dagli Stati Uniti (Broadberry, Giordano, Zollino 2013).

Le stime sono state effettuate sui quattro sottoperiodi indicati nella tabella A.1 secondo il metodo TSLS; la migliore specificazione è stata scelta per ogni sottoperiodo. Dal coefficiente

[17] In particolare il coefficiente stimato b_1 risultava positivo sulla base della specificazione (A2).

b_1 stimato per ogni sottoperiodo è stata derivata una serie storica dell'elasticità della domanda e dunque del mark-up, secondo la formula A1. Sono emersi tuttavia due problematicità nella stima. Innanzitutto, il coefficiente stimato, sebbene presentasse il segno negativo atteso, non risultava significativo per tutti i sottoperiodi considerati[18]. Inoltre, data l'invarianza del coefficiente stimato per ciascun intervallo campionario, il livello e la dinamica della risultante serie del mark-up derivano interamente dalla componente y/p_y. Per gli anni 1951-1981 questo rapporto, calcolato sulla base delle serie di contabilità nazionale di Baffigi (2013), si colloca su livelli storicamente elevatissimi, portando così le stime del mark-up su valori irrealistici. Questi anni sono stati pertanto esclusi dall'analisi effettuata con il metodo di Crafts e Mills (2005).

Sulla base dei risultati riportati nella tabella A.1, non vi sarebbe evidenza della spinta concorrenziale dell'era giolittiana; per contro, l'aumento del potere del mercato delle imprese nel periodo fascista, e in particolare negli anni Trenta con la svolta autarchica, è confermato anche con questo approccio. La concorrenza sarebbe stata debole nei decenni più recenti, ma con un rafforzamento a partire dal 1993, un risultato opposto a quello ottenuto con l'applicazione del metodo di Roeger (1995) nel paragrafo 3, ma in linea con quello stimato con l'estensione proposta da Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) nel paragrafo 5.

È inoltre possibile confrontare le stime del mark-up ottenute per l'Italia con quelle di Regno Unito e Germania riportate in Crafts e Mills (2005) per gli anni comuni (tab. A.2). In particolare, il livello del mark-up in Italia risulta più elevato di quello registrato nelle altre due economie, sebbene la sua riduzione dagli anni Ottanta sia stata più accentuata di quella osservata nel Regno Unito (a fronte di una sostanziale invarianza in Germania).

[18] Crafts e Mills (2005) non forniscono le statistiche diagnostiche delle loro regressioni, per cui non sappiamo se lo stesso problema fosse presente anche per i dati inglesi e tedeschi.

Appendice 2. Le stime del mark-up secondo il metodo di Morrison (1988)

Il metodo di Morrison (1988) si basa su un esercizio di contabilità della crescita in cui si ipotizza la concorrenza imperfetta sul mercato dei prodotti, rimuovendo nel contempo le restrizioni standard in termini di piena flessibilità dei fattori e di rendimenti costanti di scala. In particolare, questo modello, nelle versioni applicate in Rossi e Toniolo (1992; 1993; 1996) e Crafts e Mills (2005), considera un'impresa rappresentativa che massimizza i profitti in presenza di rendimenti di scala non costanti e di fattori di produzione semi-fissi[19]. La tecnologia dell'impresa in equilibrio di breve termine è descritta dalla funzione di costo variabile: $c_v = c_v\,(w,y,k,t)$, dove w è il vettore dei prezzi degli input variabili, y è il prodotto, k il vettore dei fattori semi-fissi, t la tecnologia. Dal lemma di Shephard si deriva il sistema di domanda di fattori variabili $x = \delta\, c_v\,(w,y,k,t)/\delta w$, pari al gradiente della funzione di costo rispetto ai prezzi degli input. Impiegando una rappresentazione Leontief generalizzata della funzione di costo variabile, la controparte empirica della domanda ottimale degli input variabili, lavoro e importazioni (*proxy* dell'input energetico), è un sistema di domanda lineare nei parametri, dove il capitale privato è il fattore semi-fisso, il capitale pubblico e gli investimenti privati sono variabili esogene e la tecnologia è approssimata da un trend lineare. Dai parametri stimati dal sistema di domanda si calcola il costo marginale, da cui si deriva a sua volta una misura del mark-up, secondo la prima parte della formula A1.

Attualmente non sono disponibili per l'Italia serie storiche del capitale pubblico che siano coerenti con le nuove statistiche di Baffigi (2013) e di Giordano e Zollino (2015); per questa variabile sono invece disponibili le serie di Rossi, Sorgato e Toniolo (1993), coerenti con il vecchio sistema di contabilità nazionale storica, che quindi abbiamo utilizzato per la stima del modello di Morrison (1988). Queste serie sono tuttavia disponibili limitatamente al periodo 1911-1990[20]. Anche le serie di Rossi, Sorgato e Toniolo (1993), come quelle di Baffigi (2013), risultano integrate di ordine uno. Mentre i modelli di Roeger (1995), Bassanetti, Torrino e Zollino (2010) e la nostra applicazione del metodo di Crafts e Mills (2005) sono espressi in differenze prime, superando così la questione della non-stazionarietà dei dati di base, la derivazione empirica del modello di Morrison (1988) in tassi di crescita non è di triviale implementazione né di agevole interpretazione economica. Non abbiamo quindi potuto correggere i dati per la loro natura non stazionaria nell'applicazione di questo metodo, con i limiti empirici che ne derivano[21].

Il sistema di equazioni di domanda dei fattori variabili è stato così stimato in livelli con il metodo *seemingly unrelated regressions* (SUR), impiegando lo stimatore *iterated feasible generalised least squares* (IFGLS) di Zellner. Il pregio del metodo di Morrison (1988) rispetto agli altri due riportati in questo capitolo è che si tratta dell'unico approccio che restituisce una serie storica genuina del mark-up. I risultati ottenuti sono presentati come medie per sottoperiodi nella tabella A.3: la serie stimata risulta poco variabile nel tempo, sebbene registri un'apprezzabile riduzione a partire dagli anni Settanta.

Le nostre stime di lungo periodo a confronto

Infine, la figura A.1 confronta le stime di mark-up dell'economia aggregata da noi ottenute per il lungo periodo con i tre metodi proposti (Roeger 1995; Crafts, Mills 2005; Morrison 1988). I livelli dei mark-up differiscono tra metodologie, sebbene le nostre stime siano coerenti con quelle dei rispettivi studi di riferimento. Anche la dinamica dei mark-up è sensibilmente diversa tra i diversi approcci: data la disponibilità attuale di statistiche

[19] Le derivazioni formali del modello si trovano nei due lavori indicati, ai quali si rinvia.

[20] Non sono disponibili in Rossi, Sorgato e Toniolo (1993) tutte le serie dei prezzi necessarie per la stima del modello di Morrison (1988); abbiamo pertanto integrato il *dataset* con alcune serie tratte da Giordano e Zollino (2015), motivo per cui non siamo stati in grado di replicare esattamente le stime di Rossi e Toniolo (1992; 1993; 1996).

[21] Anche Rossi e Toniolo (1992; 1993; 1996), pur consapevoli del problema, non sono riusciti a risolverlo.

storiche, non è ancora possibile pervenire a stime robuste del mark-up in Italia per tutti i centocinquant'anni della sua storia postunitaria, sia pure limitandosi al totale dell'economia. Risultano tuttavia corroborate due evidenze storiche rilevanti: l'aumento del potere di mercato nel periodo fascista e la riduzione del mark-up dopo il 1993 rispetto al periodo 1951-1970 (gli sviluppi negli anni Settanta e Ottanta sono per contro meno chiari).

Tabelle e figure

Tabella 6.1. *Stime di mark-up dell'economia aggregata sui dati aggregati secondo il modello di Roeger (1995) (medie per sottoperiodi)*

1861-1911	2,06
1861-1897	*2,66*
1898-1914	*1,37*
1911-1950	2,06
1920-1938	*2,01*
1951-1970	2,37
1971-2011	1,82
1971-1992	*1,76*
1993-2011	*2,01*

Fonte: nostre stime.

Tabella 6.2. *Quote fattoriali sulla produzione lorda disaggregate per settore (valori percentuali calcolati su serie a prezzi correnti)*

	Settori	Lavoro				Capitale				Beni intermedi			
		1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012
1	Agricoltura, silvicoltura e pesca	38,4	43,1	36,1	32,2	31,2	19,3	17,0	27,4	30,1	26,5	42,3	39,8	36,5	37,7	42,3
2	Industria estrattiva	15,4	14,7	12,2	12,6	13,8	64,0	57,2	55,1	44,8	41,7	20,6	28,1	32,7	42,6	44,5
3	Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	9,4	12,0	12,5	11,9	12,4	8,9	10,9	9,3	8,6	6,9	81,8	77,1	78,2	79,5	80,7
4	Industrie tessili, confezione di articoli di abbigliamento, articoli in pelle e simili	30,0	24,2	20,4	18,7	19,3	9,3	12,5	11,4	9,4	7,8	60,7	63,3	68,1	71,9	72,9
5	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio; fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione su supporti registrati	26,5	23,1	21,1	19,7	21,4	13,5	15,2	13,1	11,0	7,8	60,1	61,7	65,8	69,3	70,9
6	Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	3,0	4,8	4,6	3,2	2,4	2,5	11,9	12,5	4,7	1,8	94,5	83,3	82,9	92,1	95,8
7	Fabbricazione di prodotti chimici; fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	20,8	17,2	15,3	13,9	13,3	13,6	15,6	15,1	12,1	10,2	65,6	67,2	69,6	74,0	76,4

Tabella 6.2. *(segue)*

	Settori	Lavoro					Capitale					Beni intermedi				
		1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012
8	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	26,3	21,6	18,7	17,7	18,4	12,1	12,1	12,3	8,5	7,0	61,6	66,3	68,9	73,9	74,6
9	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi; attività metallurgiche; fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	24,6	23,2	21,1	19,0	19,2	14,3	11,5	11,0	9,1	6,8	61,1	65,4	67,9	71,9	73,9
10	Fabbricazione di macchinari e apparecchiature n.c.a.; fabbricazione di apparecchiature elettriche	22,9	21,1	19,0	18,1	19,6	16,6	12,7	11,0	9,4	8,9	60,6	66,2	70,0	72,5	71,5
11	Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica	24,4	21,1	18,9	17,7	19,1	19,4	15,6	11,1	10,4	10,4	56,3	63,4	70,0	71,9	70,5
12	Fabbricazione di mezzi di trasporto	28,1	24,0	20,2	15,6	15,3	16,5	13,9	11,5	9,7	7,8	55,4	62,0	68,4	74,8	76,9
13	Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere; riparazione e installazione di macchine e apparecchiature	28,2	27,0	25,0	23,9	26,1	15,5	13,3	12,1	9,3	7,7	56,3	59,7	63,0	66,8	66,2

Tabella 6.2. *(segue)*

	Settori	Lavoro					Capitale					Beni intermedi				
		1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012
14	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata; fornitura di acqua; reti fognarie, trattamento dei rifiuti e risanamento	21,3	23,0	16,8	12,0	10,4	4,4	22,4	22,4	19,8	19,1	74,3	54,6	60,8	68,2	70,6
15	Costruzioni	20,3	19,5	20,4	20,7	23,7	16,9	12,1	9,9	9,8	8,0	62,9	68,4	69,7	69,5	68,4
16	Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazioni di autoveivoli e motocicli	42,2	39,1	33,3	33,4	36,3	19,9	23,8	24,4	18,2	13,5	37,8	37,1	42,3	48,3	50,2
17	Servizi di alloggio e di ristorazione	56,4	42,9	34,6	34,7	35,9	7,3	14,8	20,9	19,3	16,7	36,4	42,2	44,5	46,1	47,4
18	Trasporti e magazzinaggio	43,3	36,5	30,2	23,9	24,2	9,2	14,1	17,4	19,1	19,4	47,5	49,4	52,5	57,0	56,4
19	Servizi postali e attività di corriere; servizi di informazione e comunicazione	42,5	34,1	26,4	23,4	24,9	23,7	28,0	24,4	24,7	23,0	33,9	37,9	49,2	51,9	52,1
20	Attività finanziarie e assicurative	54,2	58,8	47,8	34,9	34,1	30,7	17,8	16,0	22,3	22,3	15,0	23,4	36,2	42,7	43,6
21	Attività immobiliari	2,3	3,3	2,9	2,9	2,8	84,8	84,7	85,7	84,1	84,4	12,8	12,0	11,4	13,0	12,8

Tabella 6.2. (*segue*)

	Settori	Lavoro					Capitale					Beni intermedi				
		1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012	1970-1985	1986-1992	1993-2000	2001-2007	2008-2012
22	Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrazione e servizi di supporto	20,2	28,6	27,4	28,2	33,1	35,8	27,9	27,2	23,6	19,1	44,0	43,5	45,4	48,2	47,8
23	Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	58,5	53,8	53,0	52,9	53,6	18,1	17,0	18,6	19,8	21,6	23,4	29,3	28,4	27,3	24,8
24	Istruzione	79,2	78,3	82,4	82,0	82,9	9,4	9,1	4,5	35	2,2	11,4	12,6	13,1	14,6	14,8
25	Sanità e assistenza sociale	49,1	53,0	53,9	51,6	48,6	11,4	9,6	10,2	10,3	10,6	39,5	37,4	36,0	38,1	40,8
26	Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi	57,3	51,3	41,3	40,6	42,7	10,5	15,3	20,6	17,5	16,2	32,2	33,5	38,1	41,9	41,1
	Manifattura (3 → 13)	21,3	20,4	18,5	16,8	17,0	12,5	12,9	11,5	9,4	7,6	66,2	66,7	70,0	73,8	75,4
	Industria totale (2 → 15)	21,0	20,3	18,6	17,1	17,6	13,5	13,6	12,4	10,5	9,0	65,5	66,1	69,0	72,3	73,4
	Servizi regolamentati (18 → 20)	46,1	41,6	33,8	26,8	27,3	19,8	19,4	19,2	21,8	21,4	34,1	39,0	47,1	51,4	51,3
	Servizi privati non regolamentati (16 → 17; 22; 24; 26)	37,8	37,0	32,0	32,1	35,7	23,0	22,2	24,5	21,5	18,0	39,3	40,8	43,6	46,5	46,3

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat ed EU-KLEMS.

Tabella 6.3. *Stime di mark-up dell'economia aggregata sui dati settoriali secondo il modello di Roeger (1995) e una sua estensione*

Variabile dipendente: residuo di Solow a valori correnti								
	1970-2012		1970-1992		1993-2012		1998-2012	
Coefficienti dei regressori								
X	0.25	0.35	0.27	0.39	0.21	0.27	0.19	0.25
	0.02	*0.04*	*0.02*	*0.06*	*0.01*	*0.04*	*0.02*	*0.05*
V		0.16		0.20		0.09		0.10
		0.06		*0.08*		*0.05*		*0.06*
Parametri strutturali stimati								
μ	1.34	1.53	1.37	1.64	1.27	1.37	1.23	1.33
ϕ		0.20		0.25		0.10		0.10
Diagnostica								
R-sq.	0.62	0.64	0.62	0.64	0.63	0.65	0.57	0.59
F-stat.	11.93	14.62	10.21	11.75	11.38	24.40	12.25	21.60
Prob > F	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
No. Obs.	757	757	377	377	380	380	266	266

Note: gli errori standard HAC sono espressi in corsivo. Tra i regressori sono anche incluse delle *dummy* temporali e una costante (qui non riportate).
Fonte: nostre stime.

Tabella 6.4. *Stima di mark-up settoriali secondo un'estensione del modello di Roeger (1995)*

Variabile dipendente: residuo di Solow a valori correnti

	Industria			Manifattura			Servizi regolamentati			Altri servizi di mercato (*)		
	1970-2012	1970-1992	1993-2012	1970-2012	1970-1992	1993-2012	1970-2012	1970-1992	1993-2012	1970-2012	1970-1992	1993-2012
Coefficienti dei regressori												
X	0.32	0.22	0.40	0.22	0.28	0.15	0.72	0.81	0.39	0.40	0.48	0.34
	0.06	*0.05*	*0.10*	*0.02*	*0.03*	*0.01*	*0.07*	*0.08*	*0.08*	*0.05*	*0.07*	*0.05*
V	0.14	0.06	0.21	0.10	0.15	0.06	0.75	0.94	0.20	0.43	0.58	0.30
	0.07	*0.04*	*0.10*	*0.01*	*0.03*	*0.02*	*0.10*	*0.09*	*0.09*	*0.07*	*0.11*	*0.10*
Parametri strutturali stimati												
μ	1.47	1.29	1.66	1.28	1.39	1.18	3.60	5.26	1.64	1.67	1.92	1.52
ϕ	0.16	0.07	0.27	0.11	0.17	0.06	3.00	15.67	0.25	0.75	1.38	0.42
Diagnostica												
R-sq.	0.67	0.49	0.52	0.69	0.72	0.73	0.77	0.82	0.81	0.66	0.74	0.54
F-stat.	14.09	10.40	23.51	23.43	15.99	100.00	11.70	41.59	26.59	49.69	63.11	13.50
Prob > F	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
No. Obs.	440	220	220	328	160	168	120	58	60	82	42	40

Note: Gli errori standard HAC sono espressi in corsivo. Tra i regressori sono anche incluse delle *dummy* temporali e una costante (qui non riportate). (*) Include i servizi di istruzione.
Fonte: nostre stime.

Figura 6.1. *Occupati iscritti ai sindacati in Italia (quote percentuali)*

Fonte: OCSE; Ebbinghaus, Visser (2000).

Figura A.1. *Stime di mark-up dell'economia aggregata secondo i modelli di Roeger (1995), Crafts e Mills (2005) e Morrison (1988)*

Fonte: nostre stime.

Tabella A.1. *Stime di mark-up dell'economia aggregata secondo il modello di Crafts e Mills (2005) (medie per sottoperiodi)*

1861-1911	1,08
1861-1897	*1,07*
1898-1914	*1,11*
1920-1938	1,27
1985-2011	1,49
1985-1992	*1,58*
1993-2011	*1,45*

Fonte: nostre stime.

Tabella A.2. *Stime di mark-up dell'economia aggregata per Italia, Germania e Regno Unito secondo il modello di Crafts e Mills (2005) (medie per sottoperiodi)*

	CM		GZ
	Germania	Regno Unito	Italia
1980-1989 (1)	1.06	1.15	1.63
1990-1996	1.07	1.10	1.47
1974-1996 (2)	1.07	1.21	1.54

Note: CM = Crafts e Mills; GZ = Giordano e Zollino.
(1) 1985-1989 per l'Italia. (2) 1985-1996 per l'Italia.
Fonte: nostre stime e Crafts e Mills (2005).

Tabella A.3. *Stime di mark-up dell'economia aggregata secondo il modello di Morrison (1988) (medie per sottoperiodi)*

Anni	Stime di mark-up
1911-1950	2,70
1920-1938	*2,56*
1951-1970	2,73
1971-1990	2,40

Fonte: nostre stime.

Bibliografia

Abraham F., Konings J., Vanormelingen S. (2009), *The Effect of Globalization on Union Bargaining and Price-Cost Margins of Firms*, in «Review of World Economics», 145, pp. 14-36.

Azmat G., Manning A., Van Reenen J. (2012), *Privatization and the Decline of Labor's Share of GDP: International Evidence from Network Industries*, in «Economica», 79, pp. 470-492.

Baffigi A. (2013), *National Accounts*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 157-186.

Banca d'Italia (2005), *Ricostruzione storica dell'aggregato M2*, serie disponibili in BISS.

Bardini C. (1998), *Senza carbone nell'età del vapore: gli inizi dell'industrializzazione italiana*, Bruno Mondadori, Milano.

Barone G., Cingano F. (2011), *Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries*, in «Economic Journal» 121, 555, pp. 931-957.

Bassanetti A., Torrini R., Zollino F. (2010), *Changing Institutions in the European Market: The Impact on Mark-ups and Rents Allocation*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 781.

Blanchard O., Giavazzi F. (2003), *Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets*, in «The Quarterly Journal of Economics», 18, pp. 879-907.

Broadberry S., Giordano C., Zollino F. (2011), *A Sectoral Analysis of Italy's Development, 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 20.

— (2013), *Productivity*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 187-226.

— (2014), *La produttività*, in Toniolo G. (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale: dall'Unità a oggi*, Venezia, Marsilio, pp. 257-312 (Collana storica della Banca d'Italia).

Christopoulou R., Vermeulen P. (2008), *Markups in the Euro Area and the US Over the Period 1981-2004. A Comparison of 50 Sectors*, European Central Bank Working Papers, 856.

Ciapanna E. (2008), *Survey della letteratura economica sulle misure di concorrenza*, Banca d'Italia, mimeo.

Ciocca P., Ulizzi A. (1990), *I tassi di cambio nominali e reali dell'Italia dall'Unità nazionale al Sistema monetario europeo (1861-1979)*, in

Ricerche per la storia della Banca d'Italia, vol. I, Laterza, Roma-Bari, pp. 341-368 (Collana storica della Banca d'Italia).
Cohen W.M. (2010), *Fifty Years of Empirical Studies of Innovative Activity and Performance*, in Hall B.H., Rosenberg N. (a cura di), *Handbook of the Economics of Innovation*, vol. I, North-Holland, Amsterdam, pp. 129-213.
Cotula F., Raganelli T., Sannucci V., Alieri S., Cerrito E. (a cura di) (1996), *I bilanci delle aziende di credito 1890-1936*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Crafts N., Mills T.C. (2005), *TFP Growth in British and German Manufacturing, 1950-1996*, in «The Economic Journal», 115, pp. 649-670.
Crépon B., Desplatz R., Mairesse J. (2005), *Price-Cost Margins and Rent Sharing: Evidence from a Panel of French Manufacturing Firms*, in «Annales d'Economie et de Statistique», 79/80, pp. 583-610.
De Mattia R. (1990), *Gli istituti di emissione in Italia. I tentativi di unificazione 1843-1892*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Dobbelaere S. (2004), *Estimation of Price-Cost Margins and Union Bargaining Power for Belgian Manufacturing*, in «International Journal of Industrial Organization», 22, 10, pp. 1381-1398.
Dobbelaere S., Mairesse J. (2008), *Panel Data Estimates of the Production Function and Product and Labor Market Imperfections*, NBER Working Paper Series, 13975.
Ebbinghaus B., Visser J. (2000), *Trade Unions in Western Europe Since 1945*, Macmillan, London.
Feinstein C. (1972), *National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855-1965*, Cambridge University Press, New York.
Garofalo P., Colonna D. (1998), *Gli anni Cinquanta. Statistiche reali, monetarie e creditizie*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 2, *Problemi strutturali e politiche economiche*, Laterza, Roma-Bari, pp. 659-707 (Collana storica della Banca d'Italia).
Giffoni F., Gomellini M. (2015), *Brain Gain in the Age of Mass Migration*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 34.
Giordano C., Giugliano F. (2015), *A Tale of Two Fascisms: Labour Productivity Growth and Competition Policy in Italy, 1911-1951*, in «Explorations in Economic History», 55, pp. 25-38.
Giordano C., Piga G., Trovato G. (2014), *Italy's Industrial Great Depression: Fascist Price and Wage Policies*, in «Macroeconomic Dynamics», 18, 3, pp. 689-720.

Giordano C., Zollino F. (2015), *A Historical Reconstruction of Capital and Labour in Italy, 1861-2013*, in «Rivista di storia economica», 31, 2, pp. 155-224.
— (2016), *Macroeconomic Estimates of Italy's Mark-ups in the Long Run* 1861-2012, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, in corso di pubblicazione.
Griffith R., Harrison R. (2004), *The Link between Product Market Reform and Macro-Economic Performance*, European Commission Economic Papers, 209.
Hall R.E. (1988), *The Relations between Price and Marginal Cost in US Industry*, in «Journal of Political Economy», 96, pp. 921-947.
Hylleberg S., Jorgensen R.W. (1998), *A Note on the Estimation of Markup Pricing in Manufacturing*, University of Aarhus Economics Working Paper, 1998-6.
Istat (2014), *Conti economici nazionali*, ottobre.
James H., O'Rourke K. (2013), *Italy and the First Age of Globalization, 1861-1940*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 37-68.
MacDonald I.M., Solow R.M. (1981), *Wage Bargaining and Employment*, in «American Economic Review», 71, 5, pp. 896-908.
Morrison C. (1988), *Quasi-Fixed Inputs in U.S. and Japanese Manufacturing: A Generalized Leontief Restricted Cost Function Approach*, in «The Review of Economics and Statistics», 70, 2, pp. 275-287.
Nickell S.J., Andrews M. (1983), *Unions, Real Wages and Employment in Britain 1951-79*, in «Oxford Economic Papers», 35, pp. 183-205.
Norrbin S. (1993), *The Relation between Price and Marginal Cost in the U.S. Industry: A Contradiction*, in «Journal of Political Economy», 101, 6, pp. 1149-1164.
Oliveira Martins J., Scarpetta S., Pilat D. (1996a), *Mark-up Pricing, Market Structure and the Business Cycle*, OECD Economic Studies, 27.
— (1996b), *Mark-up Ratios in Manufacturing Industries: Estimates for 14 OECD Countries*, OECD Economics Department Working Papers, 162.
Rey G.M. (1991), *I conti economici dell'Italia. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Roeger W. (1995), *Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S. Manufacturing*, in «Journal of Political Economy», 103, 2, pp. 316-330.

Rossi N., Sorgato A., Toniolo G. (1993), *I conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1990*, in «Rivista di storia economica», 10, pp. 1-47.
Rossi N., Toniolo G. (1992), *Catching up or Falling behind? Italy's Economic Growth, 1895-1947*, in «Economic History Review», 45, 3, pp. 537-563.
— (1993), *Un secolo di sviluppo economico italiano: permanenze e discontinuità*, in «Rivista di storia economica», 10, 2, pp. 145-175.
— (1996), *Italy*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge University Press, New York, pp. 1-47.
Torrini R. (2005), *Profit Share and the Returns on Capital Stock in Italy: The Role of Privatization behind the Rise in the 1990s*, Centre for Economic Performance Discussion Papers, 671.
— (2010), *L'andamento delle quote distributive in Italia*, in «Politica Economica», 26, 2, pp. 157-177.
U.S. Census Bureau, *Historical Statistics of the United States*, anni vari.

7.
LA CONCORRENZA INTERNAZIONALE

di Matteo Gomellini

1. *Introduzione*[*]

Questo contributo è dedicato alla misurazione di limiti ed effetti della concorrenza internazionale in Italia lungo l'arco del XX secolo.

La competizione dei paesi recentemente entrati nell'arena degli scambi mondiali ha provocato timori, generato dubbi, sollevato domande sugli effettivi vantaggi di un'accresciuta concorrenza internazionale, rinnovando l'esigenza di comprenderne meglio le conseguenze. Nell'indagare questo tema gli economisti hanno potuto sfruttare enormi quantità di microdati collezionati a livello di singola azienda. Hanno anche beneficiato di una delle più importanti innovazioni teoriche che il campo dell'economia abbia prodotto negli ultimi tre lustri, vale a dire dei nuovi modelli di commercio internazionale con

* Desidero ringraziare Giorgio Barba Navaretti, Federico Barbiellini Amidei, Giuliana Ferretti, Alfredo Gigliobianco, Kevin O'Rourke, Thomas Sampson, Massimo Sbracia, Gianni Toniolo e i partecipanti ai seminari tenuti presso la Banca d'Italia nel dicembre 2013, giugno 2014, novembre 2014. L'ultima parte del lavoro è stata realizzata in collaborazione con Viviana Perego (Oxford University) durante la sua internship presso la Divisione Storia economica e Archivio storico della Banca d'Italia. Rimango il solo responsabile di tutti gli errori; le opinioni espresse nel lavoro non riflettono necessariamente quelle della Banca d'Italia.

imprese eterogenee (Eaton, Kortum 2002; Melitz 2003). Questi modelli hanno messo in luce cruciali meccanismi di trasmissione ed effetti economici della concorrenza estera precedentemente poco esplorati.

L'analisi muove da questo innovativo filone di studi lungo le cui linee, tuttavia, le indagini storiche possono incontrare condizionamenti per mancanza di micro-dati. Si è cercato allora di superare l'impasse seguendo alcuni studi che riescono a incorporare i nuovi canali di trasmissione all'interno di statistiche calcolabili con dati aggregati. Con questa strumentazione si tenta di rispondere a due domande di ricerca: 1) qual è stata l'intensità dei limiti all'integrazione dell'Italia nell'economia mondiale; 2) quali sono stati gli effetti di una maggiore esposizione del Paese alla concorrenza internazionale tra il 1870 e il 2000.

Il capitolo è così organizzato. Nel paragrafo 2 si effettua una breve descrizione dei principali punti di svolta della politica commerciale italiana nel lungo periodo. Il tema meriterebbe un intero volume per sé: qui si cercherà di sintetizzare l'argomento in poche pagine, in una descrizione utile a tratteggiare l'attitudine dell'Italia verso la minore o maggiore apertura agli scambi con l'estero.

Nella sezione successiva (paragrafo 3) si propone una nuova misura degli ostacoli all'integrazione nell'economia mondiale, un indice di *trade costs* che si interpreta come un'approssimazione del grado di esposizione del Paese alla competizione internazionale. Si tratta di una misura «indiretta», ricavata dalla teoria (*gravity equation*), e ha il pregio di valutare tutto l'insieme di barriere che rendono più costosi gli scambi con l'estero. L'unità di misura di questo indice è di facile comprensione: si tratta di una *tariff equivalent measure*, un'aliquota simile a quella imposta nel caso dei dazi *ad valorem*. Come vedremo, secondo questo indicatore gli ostacoli al commercio bilaterale non sono trascurabili: in media, per l'intero periodo di analisi, il loro livello è stato pari a 1,3 in termini di equivalente tariffario (corrispondente a un dazio implicito del 130%. Il valore è coerente con quelli ottenuti in altri studi). L'indice riesce a seguire con precisione e a valutare i punti di svolta nella politica commerciale tracciati nel paragrafo 2.

Seguendo i lavori di Jacks, Meissner e Novy (2008; 2010; 2011), nel paragrafo 4 si esaminano alcune determinanti di tali costi. Inoltre, si utilizza l'indicatore di *trade costs* per studiare il ruolo che la riduzione nelle barriere commerciali ha avuto nel favorire o impedire la crescita degli scambi bilaterali in Italia nel XX secolo. Si scopre come il calo delle barriere che hanno ostacolato il pieno dispiegarsi della concorrenza sia stato cruciale: i due quinti della crescita complessiva nel commercio bilaterale dell'Italia tra il 1870 e il 2000 è imputabile alla rimozione di questi ostacoli.

Il paragrafo 5 si occupa degli effetti della concorrenza internazionale. In particolare, si stima una misura dei guadagni di benessere derivanti dalla penetrazione commerciale straniera (*gains from trade*). Essa incorpora due (dei tre) canali, messi in luce dalla recente letteratura (Feenstra 2014), attraverso cui la concorrenza agisce sul benessere di un paese, vale a dire: quello più classico, derivante da una maggiore *varietà* di beni a disposizione per i consumatori; quello nuovo, della concorrenza che determina aumenti di produttività attraverso la selezione delle imprese, la riallocazione dei fattori e gli *spillover* di tecnologia (Sampson 2016; Melitz, Redding 2015).

Più in dettaglio, si stimano i guadagni annuali indotti dalla penetrazione commerciale dall'estero e si esprimono tali guadagni con una metrica semplice, quella del PIL reale. Per fare ciò si costruisce uno scenario controfattuale e si attribuisce un «valore» alla concorrenza dall'estero: si calcola, infatti, l'aumento nel PIL necessario a compensare la perdita di benessere che l'Italia avrebbe avuto passando, ipoteticamente, a uno stato di autarchia.

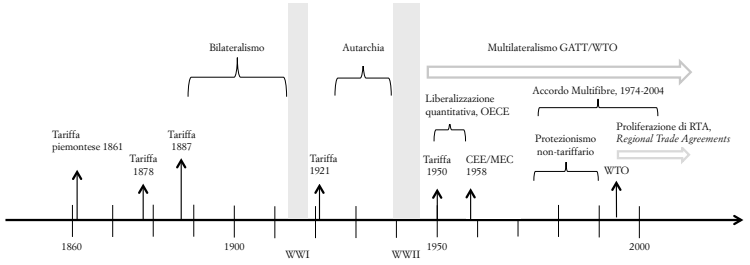
Alcune considerazioni conclusive chiuderanno il lavoro.

2. *I limiti al commercio internazionale: i principali punti di svolta nella politica commerciale italiana*

La storia della politica commerciale italiana dal 1861 è decisamente complessa e tracciarne in dettaglio gli sviluppi va oltre lo scopo di questo studio. L'obiettivo di questo paragrafo è semplicemente quello di disporre i principali punti di svolta nella politica commerciale su una linea del tempo (fig. 7.1).

All'indomani dell'unificazione del Paese, nel 1861, i dazi piemontesi elencati nella Tariffa generale furono estesi a tutto il nuovo Regno. Si trattava di una tariffa piuttosto «liberale», orientata

Figura 7.1. *Punti di svolta nella politica commerciale italiana*



Fonte: nostre elaborazioni.

a favorire gli interessi dei grandi proprietari terrieri modificando le ragioni di scambio a favore di questi ultimi. La sua adozione tuttavia fu seguita da un percorso di progressivo rialzo dei dazi[1] e culminò con la riforma tariffaria del 1878 che garantiva una maggiore protezione alle industrie cotoniera, tessile, del vetro e ceramica, e in misura minore alla meccanica.

Successivamente, le pressioni per una protezione ancora più elevata da parte sia degli industriali sia degli agricoltori portarono alla Tariffa del 14 luglio 1887 che aumentò l'imposizione sui prodotti tessili e sui prodotti siderurgici. Rimase in vigore fino al 1921 producendo un numero considerevole di effetti a partire, inizialmente, dall'interruzione dei rapporti commerciali tra l'Italia e la Francia[2]. La protezione offerta fu tuttavia mitigata dalla proliferazione di accordi bilaterali di libero scambio, estremamente importanti in termini di volumi commerciali coinvolti,

[1] Corbino (1931); Toniolo (1990); James e O'Rourke (2013); Gomellini e Toniolo (2016).

[2] La guerra commerciale con la Francia «severely damaged the Italian silk and wine industries. Between 1887 and 1897, Italian exports to France fell by 57%, as compared with a 21% decline in bilateral trade in the opposite direction» (James, O'Rourke 2013, p. 42). Cfr. anche Federico e Tena (1998a).

come gli accordi bilaterali che l'Italia firmò nel 1904 e nel 1906 con Austria-Ungheria, Germania, Svizzera[3].

Dopo la Prima guerra mondiale si giunse alla revisione della struttura tariffaria nel 1921: la nuova Tariffa generale elevò i dazi sui prodotti chimici, su quelli dell'ingegneria e sull'acciaio, raccogliendo dunque le argomentazioni dei protezionisti che la WWI aveva rafforzato (Calderoni 1961, p. 152; Giordano, Giugliano 2013). La Tariffa del 1921 tuttavia, nella prima fase cosiddetta «liberale» del fascismo, fu ampiamente diluita, modificata da numerosi trattati bilaterali con paesi europei (come Francia, Svizzera, Austria, Spagna, Germania). Tra il 1922 e il 1925 il ministro delle Finanze Alberto de' Stefani firmò 19 accordi finalizzati a ridurre il tasso di protezione; i dazi del 1921 vennero ufficialmente ridotti e il tasso medio di protezione per le merci italiane scese del 23% tra il 1922 e il 1925 (Toniolo 1980, pp. 53-54).

A partire dal 1925 il successore di de' Stefani, Giuseppe Volpi, aumentò i dazi, reintrodusse quelli sul grano, sui cereali e loro derivati dando inizio a un lungo periodo di aumenti generalizzati dell'imposizione daziaria e del livello generale di protezionismo, di inasprimento dei controlli e di rivalutazione del cambio, misure che segnarono il consolidarsi di un indirizzo autarchico (Toniolo 1980).

Dopo la Seconda guerra mondiale, le politiche del Paese furono esplicitamente ancorate al sentiero della cooperazione internazionale che l'Italia decise saggiamente di percorrere. Nella definizione della politica commerciale si sovrapposero i piani internazionale, europeo e nazionale[4].

A livello internazionale, i paesi partecipanti agli accordi di Bretton Woods tentarono senza successo di fondare un'istituzione multilaterale per la regolamentazione degli scambi, per poi sot-

[3] Il ruolo e gli effetti della politica commerciale sul processo di industrializzazione e di cambiamento strutturale dell'economia italiana rientra tra i temi più discussi nella storia economica del Paese, in particolare con riferimento all'Italia liberale. Lo spettro delle posizioni è assai ampio. Una piccola lista non esaustiva di lavori utili sul ruolo della *trade policy* comprende: Zamagni (1993); Toniolo (1977); Cafagna (1989); Federico e Tena (1998b); Fenoaltea (1993); James e O'Rourke (2013); Gomellini e Toniolo (2016).

[4] Fauri (2001); A'Hearn e Venables (2013); Crafts e Magnani (2013).

toscrivere un «semplice» accordo tra paesi: l'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT. Si trasformerà in una vera istituzione solo nel 1994, con la fondazione della World Trade Organization, WTO)[5].

A livello nazionale, la politica tariffaria aveva progressivamente perso importanza durante il fascismo, sostituita da altre forme di intervento amministrativo (come ad esempio i divieti di importazione); l'inflazione aveva inoltre completamente annacquato il carico dei dazi specifici contenuti nella Tariffa del 1921. Dopo la fine del conflitto mondiale, tra il 1947 e il 1949 furono conclusi 115 trattati commerciali bilaterali basati sulla reciprocità e sulle compensazioni private (Calderoni 1961). Nel luglio 1950 fu approvata una nuova Tariffa che introdusse dazi *ad valorem* garantendo un elevato livello di protezione per alcuni prodotti (grano, zucchero, vino e liquori, filati e tessuti, apparecchiature elettriche, automobili e trattori).

Sul piano europeo nel corso degli anni Cinquanta, l'impulso principale alla riduzione dei livelli di protezione provenne dall'Organizzazione per la Cooperazione Economica Europea (OECE) che svolse un ruolo decisivo nel processo di liberalizzazione degli scambi attraverso, in particolare, l'eliminazione delle restrizioni quantitative. Con l'Unione Europea dei Pagamenti si fornì inoltre una soluzione al problema dei pagamenti bilaterali in regime di inconvertibilità[6]. Cruciali per la protezione doganale italiana furono ovviamente i trattati sottoscritti negli anni Cinquanta, in particolare la Comunità europea del carbone e dell'acciaio e il Trattato di Roma nel 1957 che istituì, con il fine della completa rimozione dei dazi, il Mercato Comune (MEC) nell'ambito della Comunità Economica Europea (CEE). L'abbattimento completo dei dazi intra-CEE si raggiunse nel luglio del 1968, quando i paesi membri adottarono una tariffa doganale comune che regolava i rapporti commerciali con i paesi al di fuori della Comunità Europea[7].

[5] Sull'efficacia del GATT nella promozione degli scambi mondiali si ragiona ancora oggi. Cfr. in particolare Irwin (1995); Rose (2004); Subramanian e Wei (2007).

[6] Martinez Oliva e Stefani (2000).

[7] Pierucci e Ulizzi (1973); Fauri (2001).

Questa riduzione delle barriere tariffarie tuttavia fu seguita, dopo lo shock petrolifero del 1973 e la successiva recessione globale nel 1974-1975, dal riemergere di barriere non tariffarie come restrizioni quantitative all'importazione (quote) e controlli amministrativi. L'intensità di queste misure fu tale da indurre alcuni autori a chiedersi se si fosse entrati in una fase di neo-protezionismo (Grilli 1984).

Infine il periodo che va dalla metà degli anni Settanta alla fine del XX secolo è caratterizzato da una grande varietà di fatti, che spesso si sovrapposero, a partire dagli importanti Accordi Multifibre che «governarono» il commercio mondiale dei prodotti tessili e abbigliamento dal 1974 al 2004, imponendo quote alle importazioni dai paesi in via di sviluppo. In questo periodo la politica commerciale italiana si articola all'interno della politica comune europea in materia commerciale e dei round negoziali del GATT/ WTO nel sentiero del multilateralismo, della reciprocità e della riduzione nella protezione tariffaria[8].

3. *Gli ostacoli agli scambi bilaterali: una misura dei* trade costs[9]

Nel 2004, James Anderson ed Eric van Wincoop discutono, in un articolo di rassegna, lo stato delle conoscenze sugli ostacoli agli scambi internazionali, sottolineando le enormi difficoltà nell'ottenere misure accurate dei costi inerenti agli scambi. La misurazione diretta di molti ostacoli (come quelli associati a barriere informative, all'esecuzione dei contratti, ai costi di trasporto), è a dir poco complessa. Molte componenti di costo sono de-

[8] I limitati progressi registrati nelle negoziazioni commerciali su base multilaterale hanno stimolato, a partire dagli anni Novanta, la nascita di numerosi accordi commerciali su base regionale (Regional Trade Agreements, RTA). Al gennaio 2015 se ne contavano 604 (https://www.wto.org). Tali accordi interessano più della metà del commercio mondiale e operano in modo complementare rispetto agli accordi multilaterali realizzati in ambito WTO. I loro effetti sono ancora dibattuti: se da un lato favoriscono la liberalizzazione degli scambi all'interno di un'area, dall'altro presentano elementi di discriminazione rispetto a paesi terzi. Cfr. ad esempio Bhagwati (2008).

[9] I prossimi paragrafi sono ispirati alle opere di Jacks, Meissner e Novy (2008; 2011) e Novy (2013).

cisamente inosservabili; per le misure di *policy*, come i dazi o le quote, «particularly egregious is the paucity of good data»; le misure dirette risultano essere «remarkably sparse and inaccurate» (Anderson, Van Wincoop 2004, p. 693).

Recentemente è stata proposta una metodologia «indiretta» per calcolare i costi che si affrontano negli scambi bilaterali. La logica alla base di questo metodo è quella di confrontare i flussi commerciali effettivamente rilevati, con quelli previsti in uno scenario ipotetico in cui non vi è alcun tipo di ostacolo agli scambi (scenario *frictionless*), attribuendo la differenza tra flussi previsti e scambi reali alle barriere commerciali (Chen, Novy 2012; Novy 2013). Questo approccio consente di cogliere l'azione combinata di tariffe, costi amministrativi, costi di trasporto, e di tutti gli altri attriti intrinsecamente difficili da osservare che ostacolano l'integrazione di un paese nel mercato internazionale.

La misura, che si ottiene a partire da una *gravity equation* (Anderson, Van Wincoop 2003)[10], è utile dunque per esaminare i cambiamenti nel tempo dei costi complessivi di commercio bilaterale.

Seguendo Novy (2013) si può arrivare alla seguente formulazione di un indice che rappresenta una media geometrica dei costi bilaterali (la notazione è quella in nota 10):

$$T_{ij} = (x_{ii}x_{jj}/x_{ij}x_{ji})^{[1/2(\sigma-1)]} - 1 \qquad (1)$$

L'intuizione dietro T_{ij} è semplice: se crescono le quote di commercio domestico (*intra-national trade*, $x_{ii}x_{jj}$) rispetto a quelle internazionali ($x_{ij}x_{ji}$), gli ostacoli per accedere ai mercati esteri devono aver subito una qualche forma di aumento; se, a parità di altre condizioni, i flussi commerciali bilaterali $x_{ij}x_{ji}$ aumentano rispetto al commercio interno, deve essere diventato più facile o conveniente commerciare con l'estero. Ciò viene catturato da una diminuzione di T_{ij} (e viceversa). L'indicatore coglie così i costi commerciali in modo indiretto, deducendoli da flussi di commercio osservabili.

Sul piano interpretativo, i *trade costs* possono essere letti come la media ponderata tra un mark-up applicato ai prezzi di merci estere vendute all'interno di un paese e quello applicato alle merci di produzione domestica vendute all'estero. Ciò che misuriamo, dunque, è l'entità dell'aumento di un prezzo del bene dovuta all'azione combinata di tariffe, barriere non tariffarie, costi di informazione, oneri di *red-tape*, costi di trasporto e di tutti gli ostacoli che, difficili da osservare per l'indisponibilità di dati, rendono il bene più costoso a livello internazionale rispetto al suo prezzo in patria.

La misura è usata in tre modi. Di seguito se ne descrivono gli andamenti: vedremo che le dinamiche del nostro indicatore risultano coerenti con la storia descritta nel paragrafo 2. Nel paragrafo 4 invece, prima se ne indaga la relazione con alcune possibili determinanti, poi se ne esamina il contributo alla crescita del commercio bilaterale per l'Italia tra il 1870 e il 2000[11].

La figura 7.2 mostra i valori che l'indicatore ha assunto per l'Italia rispetto a diversi paesi partner e in differenti periodi. I risultati sono espressi in «equivalente tariffario»: l'unità di misura è dunque un'aliquota, come se si trattasse di un dazio (implicito) sulle importazioni.

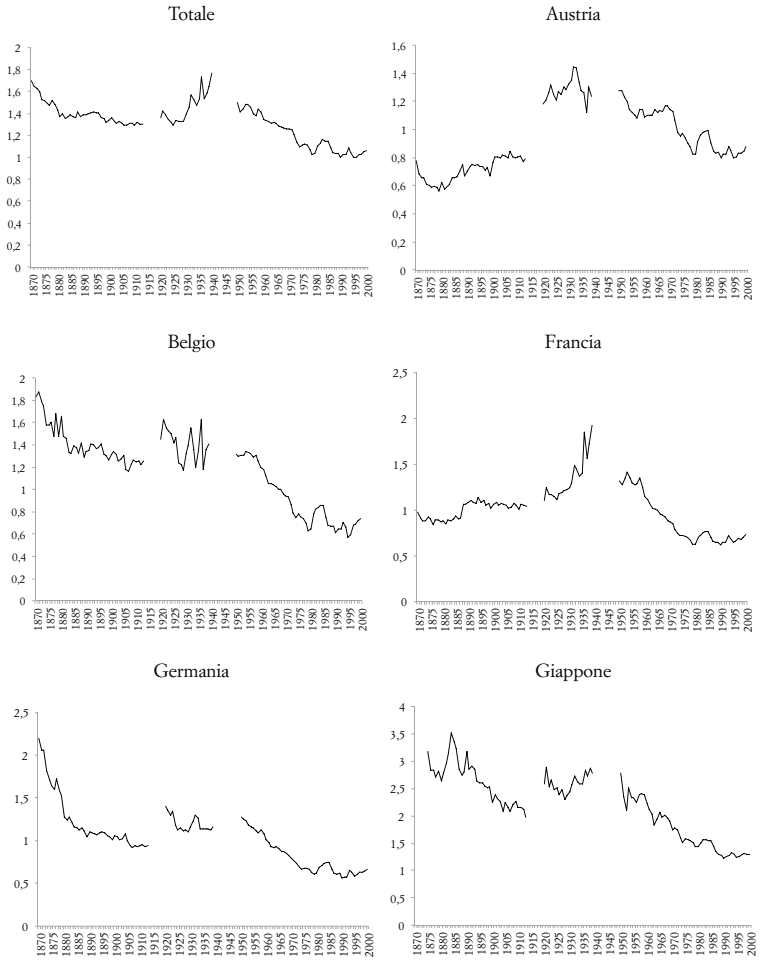
L'indice generale registra un livello elevato in media su tutto il periodo (130%)[12]. Tra il 1870 e i primi anni Novanta dell'Ot-

[10] Anderson e Van Wincoop (2003) derivano la seguente equazione per gli scambi commerciali bilaterali da un modello *gravity*: $x_{ij} = (y_i y_j / y^w)\,(t_{ij}/P_i P_j)^{(1-\sigma)}$ dove x_{ij} indica le esportazioni nominali da i a j, y_i è il reddito nominale del paese i e y^w è il reddito mondiale. I costi commerciali bilaterali sono t_{ij} mentre σ è l'elasticità di sostituzione tra beni ($\sigma>1$). P_i e P_j sono le cosiddette *multilateral resistance variables* che colgono come il commercio tra due regioni i e j dipenda non solo dalle barriere tra di loro ma anche dai costi commerciali di i e j rispetto agli altri partner. La *gravity equation* implica che, a parità di altre condizioni, i paesi più grandi scambiano tra di loro in modo proporzionalmente più intenso; i più elevati costi che si devono affrontare per accedere allo scambio con un singolo paese, t_{ij}, riducono i flussi di commercio bilaterale; una riduzione dei costi di scambio con paesi terzi riduce il commercio tra i e j.

[11] I dati utilizzati provengono da Jacks, Meissner e Novy (2008) e si possono visionare nella pagina web di David Jacks: http://www.sfu.ca/~djacks/data/publications/index.html.

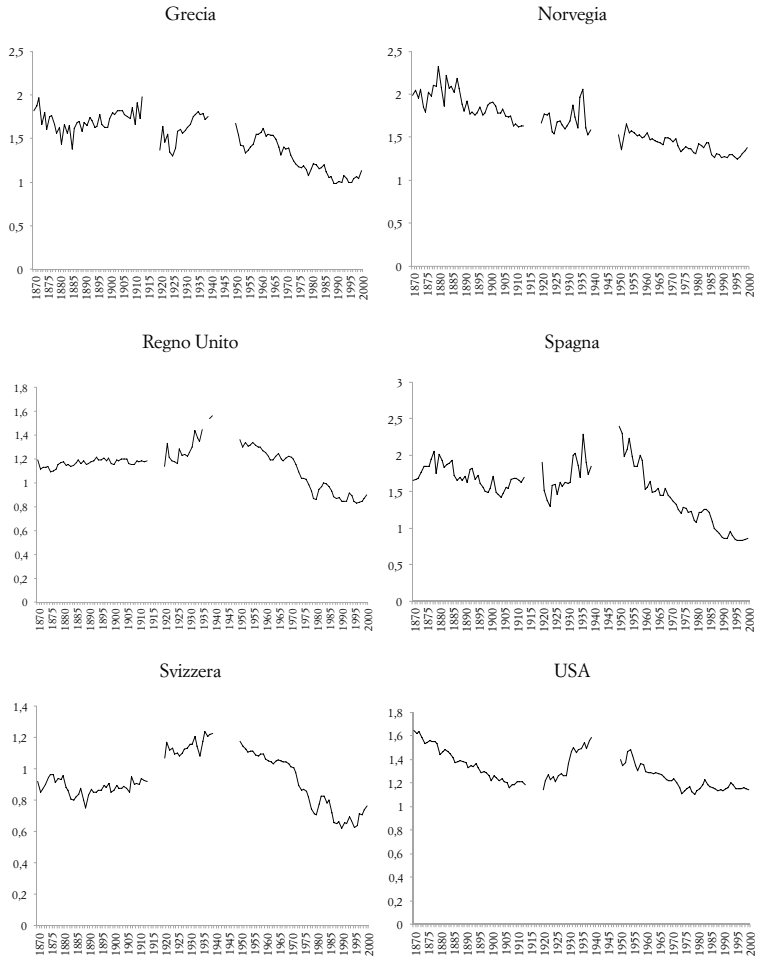
[12] Anderson e Van Wincoop (2004, p. 693): «A rough estimate of the tax equivalent of "representative" trade costs for industrialized countries is 170 percent. This number breaks down as follows: 21 percent transportation costs, 44 percent border-related trade barriers, and 55 percent retail and wholesale distribution costs (2.7=1.21*1.44*1.55). The 21-percent transport cost includes both directly measured freight costs and a 9-percent tax equivalent of the time value of goods in transit [...]. The 44-percent border-related barrier is a combination of di-

Figura 7.2. *Indicatori di* trade costs



rect observation and inferred costs. Total international trade costs are then about 74 percent (0.74=1.21*1.44-1) [...] extremely rough breakdown of the 44-percent number reported above is as follows: an 8-percent policy barrier, a 7-percent language barrier, a 14-percent currency barrier (from the use of different currencies), a 6-percent information cost barrier, and a 3-percent security barrier for rich countries». Gli autori concludono che: «Inferred border costs appear on average to dwarf the effect of tariff and nontariff policy barriers».

Figura 7.2. *(segue)*



Fonte: nostre elaborzioni. *Dati*: cfr. nota 11.

tocento, la misura dei costi di commercio bilaterale mostra una sensibile diminuzione, passando da un valore di 1,7 a 1,36, un calo del 25% circa, con una marcata flessione nel primo decennio che si arresta nei primi anni Ottanta del XIX secolo. Dalla metà degli anni Novanta si assiste a una riduzione che prosegue fino alla Prima guerra mondiale (-7,7% nel periodo). Dopo la

fine di quest'ultima la misura dei costi commerciali si riduce del 5,2% fino al 1925. Poi, l'indice aumenta del 22,5% fino alla vigilia della Seconda guerra mondiale durante la quale tocca livelli senza precedenti (l'equivalente tariffario raggiunge il 600%). Nel secondo dopoguerra si assiste alla rapida contrazione nei costi commerciali che prosegue fino alla seconda metà degli anni Settanta. Dal 1950 al 1973, gli ostacoli complessivi al commercio bilaterale diminuiscono di un quarto[13], mentre nel periodo 1973-1998 la diminuzione dell'indice è del 6,0% circa. A partire dalla fine degli anni Settanta, infatti, ha inizio un periodo di relativa volatilità caratterizzato in particolare dagli aumenti degli anni Ottanta, ma l'indice si manterrà in media costante.

Rispetto ai singoli partner, il differente livello dei costi appare fortemente legato alle distanze dell'Italia con i singoli paesi. Il calo generale dei costi commerciali registrati nel primo periodo sembra essere dovuto principalmente alla riduzione dei costi bilaterali con la Germania e il Belgio. I costi rispetto alla Francia mostrano un andamento costante nel primo cinquantennio postunitario, caratterizzato da un balzo registrato nel 1887 a seguito della già citata «guerra commerciale». Solo nel 1887 il costo per commerciare prodotti con la Francia sale del 16% e ciò induce un aumento dei costi di commercio complessivi del 3,1%.

La traiettoria dei *trade costs* rispetto agli Stati Uniti nel primo cinquantennio di analisi richiama il percorso complessivo di miglioramento nelle tecnologie e la conseguente riduzione complessiva nei costi di trasporto (O'Rourke, Williamson 1999). Le difficoltà di commercio con il Regno Unito non mostrano invece variazioni significative nel periodo che precede la Prima guerra mondiale, mentre si riducono sensibilmente dopo la Seconda guerra mondiale. I costi di commercio bilaterale con la Svizzera mostrano un sentiero piatto con una gobba centrale tra lo scoppio della Prima guerra e la fine degli anni Cinquanta. Si mantengono su livelli coerenti con la relativa facilità di accesso tra i due

[13] Negli anni Cinquanta, l'abbattimento delle restrizioni quantitative previste dall'OECE determinò una significativa riduzione degli ostacoli al commercio, nonostante fino al 1958 vi furono aumenti nella protezione tariffaria nominale.

mercati, contrariamente a quanto avviene, ad esempio, nel caso del Giappone. Il grafico mostra infatti una rapida riduzione degli oneri di commercio con il paese asiatico tra la fine dell'Ottocento e la Prima guerra mondiale, che tuttavia restano su livelli estremamente elevati (l'aliquota equivalente si riduce da 3,5 a 2,0 nel periodo considerato).

Nel complesso, l'indicatore proposto traccia con una significativa precisione gli snodi di politica commerciale descritti nel paragrafo precedente, aggiungendo al quadro dinamiche indotte da eventi internazionali (e.g., la riduzione dei costi di trasporto, soprattutto oltreoceano, alla fine dell'Ottocento) e da elementi di ostacolo strutturale che differenziano il livello dei costi per l'Italia rispetto ai differenti paesi partner.

4. *Le determinanti e la scomposizione dei costi commerciali*

Cosa possiamo dire di questa misura di costi commerciali? La sua qualità, quella di incorporare fattori di costo inosservabili, è anche un suo limite: per molti aspetti resta una *black box*. Si possono fare tuttavia alcuni esercizi per individuarne la natura e misurarne il contributo alla crescita degli scambi. In particolare, di seguito si descrive la relazione dell'indice con alcune misure dirette di ostacoli agli scambi. Si esegue poi una scomposizione dei flussi di commercio, per analizzare come gli aumenti/diminuzioni dei *trade costs* abbiano inciso sulle riduzioni/aumenti degli scambi.

In merito al primo punto si è stimato, utilizzando i dati di commercio bilaterale dell'Italia con 13 paesi partner tra il 1870 e il 2000, quanto la distanza e la politica tariffaria abbiano inciso sui costi commerciali[14].

I risultati dell'analisi riportati nella tabella 7.1 mostrano come il livello di protezione tariffaria interna sia positivamente associato a maggiori costi commerciali: sull'intero periodo (co-

[14] La procedura utilizzata è la stessa di Jacks, Meissner e Novy (2008). Questi risultati non intendono proporre interpretazioni causali. Essi mostrano tuttavia, come fattori standard noti per essere classici ostacoli agli scambi sono sensibilmente correlati alla misura dei costi commerciali.

Tabella 7.1. *Determinanti dei costi commerciali*

	1870-2000			Pre-WWI		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Distanza	0.19 (0.000)	0.10 (0.000)	0.10 (0.000)	0.30 (0.000)	0.07 (0.000)	0.08 (0.000)
Volatilità del cambio	0.77 (0.000)	0.06 (0.863)	0.06 (0.750)	0.85 (0.609)	0.12 (0.571)	0.12 (0.501)
Dazi nazionali	0.02 (0.000)	0.14 (0.087)	0.04 (0.005)	0.009 (0.989)	0.01 (0.662)	0.02 (0.399)
Dazi esteri	0.07 (0.000)	0.09 (0.000)	0.08 (0.000)	0.03 (0.546)	0.12 (0.000)	0.13 (0.000)
Confine	-0.39 (0.000)	-0.48 (0.000)	-.48 (0.000)	-0.59 (0.000)	-0.53 0.000	-0.53 0.000
MEC	-	-	-.21 (0.000)	-	-	-
Costante	0.92 (0.000)	0.52 (0.381)	-0.24 (0.010)	-1.82 (0.000)	-0.19 (0.000)	-.012 (0.485)
YEAR FE	NO	YES	YES	NO	YES	YES
COUNTRY PAIR FE	NO	YES	YES	NO	YES	YES
COUNTRY *YEAR	NO	NO	YES	NO	NO	YES
R2	0.42	0.79	0.79	0.46	0.95	0.95
N. obs.	1087	1087	1087	464	464	464

lonna 3), un aumento del 20% del grado di protezione tariffaria interna (misurato con un'aliquota media, pari al rapporto tra gettito doganale e valore delle importazioni) è associato a un incremento di circa l'1% nel complesso dei costi. Ciò significa che il raddoppio del dazio medio avrebbe determinato un aumento di circa il 5% dei costi per lo scambio. I dazi imposti dai paesi esteri hanno avuto un impatto più intenso. Un raddoppio delle aliquote estere avrebbe comportato un aumento di circa il 10% dei costi commerciali. I risultati appaiono differenziati su base temporale.

La distanza risulta decisamente un ostacolo rilevante per gli scambi internazionali. Le stime suggeriscono che mille km in più

Tabella 7.1. *(segue)*

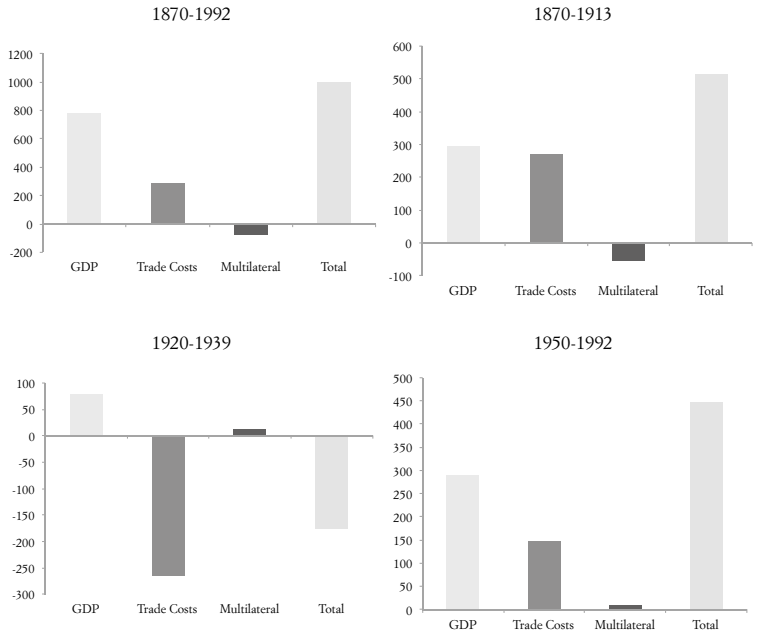
	1920-1938			1950-2000		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Distanza	0.10 (0.000)	0.07 (0.000)	0.06 (0.000)	0.14 (0.000)	0.06 (0.000)	0.06 (0.000)
Volatilità del cambio	0.74 (0.004)	0.01 (0.942)	0.54 (0.003)	0.61 (0.200)	0.25 (0.530)	0.13 (0.660)
Dazi nazionali	0.07 (0.000)	0.06 (0.000)	0.04 (0.010)	0.03 (0.000)	0.04 (0.000)	0.08 (0.000)
Dazi esteri	0.002 (0.896)	-0.01 (0.559)	-0.01 (0.851)	0.07 (0.000)	0.06 (0.000)	0.06 (0.000)
MEC	-	-	-	-0.28 (0.000)	-0.21 (0.000)	-0.20 (0.000)
Confine	-0.19 (0.000)	-0.17 (0.000)	-0.39 (0.000)	-0.26 (0.000)	-.16 0.000	-0.16 0.000
Costante	-0.31 (0.018)	-0.22 (0.008)	0.63 (0.000)	-0.47 (0.000)	0.02 (0.744)	0.16 (0.045)
YEAR FE	NO	YES	NO	NO	YES	NO
COUNTRY PAIR FE	NO	YES	YES	NO	YES	YES
COUNTRY *YEAR	NO	NO	YES	NO	NO	YES
R2	0.65	0.79	0.80	0.65	0.93	0.92
N. o.bs	198	198	198	309	309	309

Fonte: nostre elaborzioni. *Dati*: cfr. nota 11.

di lontananza dai mercati di sbocco causano un aumento del 40% dei costi[15]. La volatilità dei tassi di cambio, quale fattore di incertezza, non avrebbe indotto un aumento dei costi negli scambi, mentre l'appartenenza al Mercato comune europeo ha avuto un impatto significativo: tolti gli effetti di una diversa distanza e della riduzione tariffaria, commerciare con i partner della CEE ha avuto un costo del 20% inferiore. Da ultimo, gli scambi con i paesi

[15] I valori sono in linea con i risultati di altri studi. In Eaton e Kortum (2002), un lavoro relativo agli anni Novanta del XX secolo, un aumento della distanza da 750 a 1500 miglia implica un aumento dei costi commerciali del 34%.

Figura 7.3. *Scomposizione della crescita negli scambi bilaterali (percentuali)*



Fonte: nostre elaborzioni.

di confine comportano costi inferiori di circa la metà rispetto agli scambi con gli altri paesi (anche più della metà del periodo della *prima globalizzazione*).

Spostiamoci ora sul nostro secondo obiettivo di analisi. Dopo aver prodotto una misura delle barriere alla concorrenza con l'estero, ci si interroga su quali siano stati gli effetti degli ostacoli agli scambi. Per fare ciò in primo luogo si ricorre a una scomposizione della crescita dei flussi commerciali. L'equazione standard di *gravity* può essere scritta come (Jack, Meissner, Novy 2011; Novy 2013):

$$\Delta \ln(x_{ij}x_{ji}) = 2\Delta \ln\left(\frac{y_i y_j}{y^W}\right) + 2(1-\sigma)\Delta \ln(1+T_{ij}) + \Delta \ln\left(\Pi_i P_j\right) \quad (2)$$

Questa equazione (la cui notazione è la stessa utilizzata nella nota 10) scompone la crescita del commercio bilaterale tra i paesi *i* e *j* (termine a sinistra) in tre fattori. Il primo termine sul lato destro rappresenta la proporzionalità tra la crescita dell'output e quella del commercio bilaterale. Il secondo termine riflette il contributo alla crescita degli scambi, delle variazioni nei *trade costs* misurati attraverso l'indicatore calcolato nella prima parte del lavoro, T_{ij}. L'ultimo termine rappresenta i cambiamenti dei fattori multilaterali e la sua interpretazione dipende dal modello di fondo (qui ci riferiamo a questo termine come una misura di *trade diversion*)[16]. I risultati sono riportati nella figura 7.3.

Durante l'intero periodo 1870-2000 il commercio bilaterale dell'Italia con i tredici partner considerati cresce di circa undici volte. All'abbattimento delle barriere alla competizione internazionale è riconducibile il 40% della crescita totale[17].

I contributi differiscono tra periodi e tra paesi. Nel periodo cosiddetto della «prima globalizzazione», più della metà dell'incremento degli scambi è imputabile alla riduzione nei costi commerciali[18] mentre nel secondo dopoguerra il contributo della riduzione dei costi e quello della crescita nella domanda sono stati

[16] In Eaton e Kortum (2002), Anderson e Van Wincoop (2003) e Chaney (2008), questo può essere interpretato come un effetto di *trade diversion*: se le barriere commerciali multilaterali si riducono, il commercio bilaterale tra il paese *i* e il paese *j* diminuisce a favore di quello con altri paesi. Nel modello Melitz e Ottaviano (2008), l'ultimo termine catturerebbe cambiamenti del grado di concorrenza in un paese. L'intuizione è quella secondo cui una maggiore concorrenza nel paese *j* riflessa da una maggiore produttività media, rende più difficile per gli esportatori del paese *i* di penetrare nel mercato *j*. Così le imprese del paese reindirizzano le proprie *i* esportazioni verso un mercato diverso.

[17] Nella recente recessione globale, tra il secondo trimestre del 2008 e il primo trimestre del 2009, il valore nominale delle esportazioni mondiali è diminuito del 50% circa. Di questa flessione, considerando alcuni paesi industrializzati, solo il 16% è ascrivibile alla contrazione negli output mentre la restante parte è imputabile all'aumento dei costi, *broadly defined*: http://www.voxeu.org/article/role-trade-costs-great-trade-collapse.

[18] La scomposizione è stata realizzata anche rispetto a singoli paesi. Risalta come tra il 1870 e il 1913 la riduzione complessiva dei *trade costs* abbia alimentato in modo particolare la crescita del commercio estero con gli USA, con il Canada (ma anche con il Belgio, i Paesi Bassi e la Germania). Gli scambi con la Francia, che complessivamente raddoppiano nel periodo, si sarebbero ridotti del 44,3% se la loro dinamica fosse dipesa esclusivamente dalle misure protettive innalzate tra i due paesi.

equivalenti. Nel periodo tra le due guerre i flussi di commercio bilaterale dell'Italia con i tredici paesi partner considerati si riducono complessivamente del 75%, una flessione interamente imputabile all'aumento del protezionismo: se non si fossero elevate barriere commerciali in quel periodo, infatti, gli scambi sarebbero quasi raddoppiati invece di ridursi di tre quarti.

Le analisi svolte in questa sezione mostrano come le barriere protezioniste abbiano avuto un ruolo significativo nel definire la direzione e la crescita degli scambi con l'estero del Paese. La valutazione delle barriere in termini di «equivalente tariffario» ci restituisce il seguente quadro: gli ostacoli al commercio sono stati tali da imporre in media un mark-up sui prezzi domestici del 130% in media nel lungo periodo. Alla riduzione degli ostacoli alla concorrenza internazionale fanno capo i due quinti circa della crescita totale del commercio bilaterale. Le cifre variano nello spazio e nel tempo. Il contributo dei costi è stato decisivo per l'aumento del commercio nel secondo dopoguerra; sicuramente importante nella prima fase della prima globalizzazione e senza dubbio cruciale nel determinare l'acuta flessione degli scambi nel periodo tra le due guerre.

5. *I guadagni di benessere dalla concorrenza internazionale: un'analisi controfattuale*

Si è finora trattato degli ostacoli al commercio bilaterale e in particolare si è calcolato un indicatore idoneo a fornirne una misura complessiva. Di questo si è analizzata la correlazione con alcune misure dirette di barriere e se n'è valutato il contributo alla crescita degli scambi nel lungo periodo. In questo paragrafo si propone una misura degli effetti della concorrenza internazionale sull'economia italiana. La recente letteratura con imprese eterogenee individua quattro possibili fonti di vantaggi (i cosiddetti *gains from trade*, *GfT*: Feenstra 2014; Sampson 2016). La prima è rappresentata dalle nuove varietà di beni importati che si rendono disponibili per i consumatori (si tratta di una fonte classica di aumento del welfare: Krugman 1980)[19]. Le altre fonti sono dal lato

[19] Broda e Weinstein (2004) per gli Stati Uniti stimano che i guadagni derivanti dalla varietà di beni importati siano quantificabili in misura pari al 2,6% del PIL nel 2001.

della produzione. Con le parole di Chen, Imbs e Scott (2009, p. 50), «in response to greater foreign competition and increased imports, profit margins should fall as mark-ups and prices decline, and average productivity should increase as marginal firms exit».

Dunque, le possibili fonti integrative di *GfT* derivano da:

1) una maggiore produttività grazie al fenomeno della selezione e della riallocazione dei lavoratori in contesti a maggiore produttività (Melitz, Redding 2015; Bolatto, Sbracia 2014)[20];

2) una riduzione del mark-up e dei prezzi praticati dalle imprese a causa della concorrenza estera (Melitz, Ottaviano 2008), meccanismo definito come effetto pro-competitivo del commercio[21].

Accanto all'eterogeneità delle imprese, è possibile esaminare un ulteriore canale – dinamico – di aumento della produttività (Sampson 2016):

3) se c'è possibilità di entrata e uscita nel mercato, le nuove imprese possono beneficiare di positive ricadute (*spillover*) di tecnologia dalle imprese esistenti. Questo meccanismo genera un ulteriore aumento della produttività media[22].

Come detto nell'introduzione, le analisi storiche che vogliono indagare lungo le linee tracciate da questa letteratura sono ostacolate dalla mancanza di dati disaggregati. Tuttavia, alcuni studi propongono statistiche aggregate che incorporano i «nuovi» canali microeconomici.

Partendo dal primo tipo di vantaggio inerente alla maggiore

[20] Il fenomeno è stato misurato in molti studi. Trefler (2004) per il Canada, mostra che l'uscita dal mercato delle imprese meno efficienti a seguito dell'accordo di libero scambio tra Canada e Stati Uniti ha portato a un notevole aumento della produttività media. Cfr. anche Pavcnik (2002), Tybout (2003).

[21] Bugamelli, Fabiani e Sette (2010, p. 5) stimano gli effetti pro-competitivi della concorrenza cinese in l'Italia: «the increases in the share of Chinese products in total Italian imports have a negative causal impact on firms' price dynamics [...] The size of the impact of the Chinese import share is non-negligible: firms operating in a sector where such a share is 10 per cent higher tend to contain their output price growth by 0.3-0.4 percentage points per year».

[22] Sampson (2016, p. 21): «the combination of firm heterogeneity with knowledge spillovers which depend upon the entire distribution of incumbent firm productivity, generates a new source of gains from trade that is not offset by other general equilibrium effects».

varietà di beni, il calcolo dei *gains from trade* può derivare da due statistiche (*sufficient statistics approach*): 1) la quota delle spese per beni domestici, λ (che si ricava dal grado di penetrazione delle importazioni); 2) l'elasticità delle importazioni rispetto ai costi commerciali, ε, chiamata *trade elasticity* (Arkolakis, Costinot, Rodríguez-Clare 2012; Arkolakis *et al.* 2012; Costinot, Rodríguez-Clare 2013).

I *GfT* possono essere rappresentati come l'ammontare di reddito che compensa gli individui per il passaggio da un certo grado di penetrazione commerciale a una situazione di autarchia (*compensative variation*). Misurano quindi, in termini di reddito reale, il valore che possiamo attribuire all'apertura con l'estero e alla disponibilità di beni stranieri. La statistica che si utilizza è la seguente[23]:

$$G_j = 1 - \lambda_j^{\frac{1}{\varepsilon}} \qquad (3)$$

Questa formula coglie, quanto meno, i vantaggi derivanti dalla «concorrenza di beni», cioè dalla maggiore varietà di cui consumatori e imprese possono disporre[24]. Di seguito si simulano i

[23] Il coefficiente λ è il complemento a uno dell'*import penetration ratio* e rappresenta la quota di domanda di un paese soddisfatta dalle importazioni. Il coefficiente ε invece misura l'elasticità delle importazioni ai costi commerciali. Il welfare è correlato inversamente a questa elasticità. Tra le diverse spiegazioni una delle ragioni è che dal coefficiente dipende, in modo inverso, la valutazione in termini di utilità che gli individui danno alla opportunità di avere un maggior numero di beni differenziati (*love of variety*).

[24] Il dibattito sui margini di welfare che emergono dall'eterogeneità d'impresa è acceso. Arkolakis, Costinot e Rodríguez-Clare (2012, p. 94) si chiedono: «To what extent new micro-level questions have affected the answers to an old and central question in the field: how large are the welfare gains from trade? A crude summary of our results is: "So far, not much"». L'effetto di selezione considerato nella nuova letteratura potrebbe, infatti, non modificare i guadagni di benessere aggregati in quanto l'uscita di imprese genera una riduzione di varietà di beni che ha un effetto negativo e compensa i guadagni derivanti dalla maggior produttività delle imprese superstiti. Contrariamente, per una serie di complesse ragioni, Melitz e Redding (2015, p. 1105) «[...] show that endogenous firm selection provides a new welfare margin for heterogeneous firm models of trade». La discussione se questa formula riesca o meno a considerare i guadagni di benessere che derivano dalla *firm selection* è dunque aperta. Melitz e Redding (2015) mostrano che tale formula non sarebbe in grado di considerare i benefici derivanti dalla crescita della produttività indotta dalla selezione e riallocazione, a meno di ipotesi molto restrittive sulla *trade elasticity*. Non vogliamo addentrarci ulteriormente in sfide teoriche appassionanti ma ancora parzialmente in corso; in questa sede si rileva solo che la formula è in grado di valutare gli effetti sul benessere legati alla maggiore varietà di beni importati e, in questo senso, si ritiene che i risultati rappresentino un limite inferiore dei possibili guadagni.

vantaggi potenziali nel caso in cui la concorrenza agisca attraverso il processo di selezione, con *spillover* tecnologici e completa riallocazione dei fattori (Perego 2015; Sampson 2016).

I risultati di questi esercizi sono riportati nelle figure 7.4 e 7.5. Nella figura 7.4 sono mostrati i guadagni calcolati con quattro versioni di *trade elasticity* stimate (costante lungo tutto il periodo; variabile per decade; variabile sulla base dei principali punti di svolta nella storia economica italiana; variabile sulla base di metodi statistici di *break* strutturale)[25].

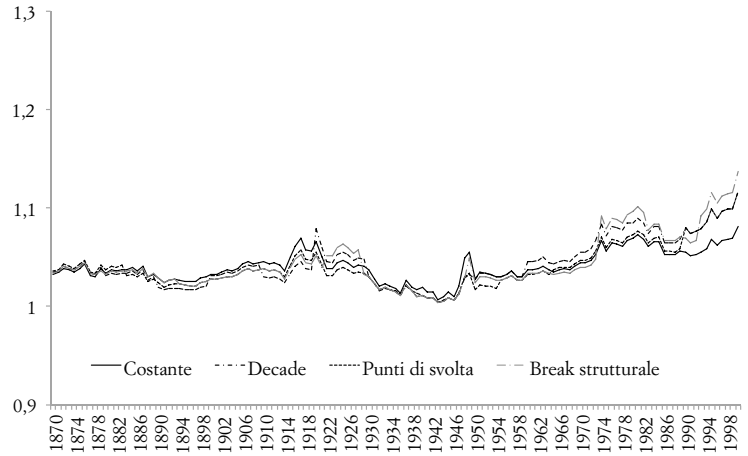
In un primo periodo, tra il 1870 e il 1893, il contributo della concorrenza dall'estero al benessere degli italiani (in quanto segue ci si riferisce all'indicatore calcolato con elasticità variabile sulla base dei principali punti di svolta nella storia economica italiana), si riduce. Successivamente, i *GfT* crescono fino alla crisi del 1907 per poi ripiegare fino allo scoppio della Prima guerra mondiale, durante la quale l'apporto di benessere dei beni esteri sembra aumentare[26].

Nell'immediato primo dopoguerra i vantaggi della concorrenza estera si mantengono sui livelli prebellici, ma successiva-

[25] Le *trade elasticities* sono stati stimate in molti lavori recenti (e.g., Costinot, Rodríguez-Clare 2013). Fino a pochi anni or sono i valori medi venivano stabiliti in un intervallo [5,10], con una media di 8,0 (Anderson, Van Wincoop 2004). In realtà, le stime più aggiornate restituiscono valori molto più bassi, nel campo [3,5]. In questo lavoro sono state stimate elasticità specifiche per l'Italia con diverse metodologie e nei differenti periodi storici. I risultati ottenuti mostrano elasticità decrescenti nel tempo segnalando un progressivo aumento, nel corso della storia economica italiana, dell'importanza attribuita alla varietà dei beni. Sono risultati coerenti con i valori stimati nei più recenti lavori internazionali. Per la metodologia utilizzata si rimanda a Perego (2015).

[26] Un elemento già esaminato nelle analisi storiche ma forse poco evidenziato in letteratura è, infatti, quello relativo al comportamento radicalmente differente del commercio con l'estero nei due periodi bellici. Durante la Prima guerra mondiale il tasso di penetrazione delle importazioni cresce, sia per la contrazione più che proporzionale nel PIL, ma anche per via della liberalizzazione commerciale con i paesi alleati finalizzata ad affrontare le necessità di approvvigionamento (cfr. Federico *et al.* 2011).

Figura 7.4. Gains from trade*, 1870-2000 (variazione compensativa, rapporto tra PIL reale effettivo e PIL reale controfattuale)*



Fonte: Perego (2015). I valori sull'asse delle ordinate corrispondono al rapporto tra PIL effettivo e PIL controfattuale, quest'ultimo calcolato in un ipotetico scenario di assenza di scambi con l'estero. Il valore 1,1, ad esempio, indica un guadagno di benessere derivante dagli scambi equivalente al 10% del PIL.

mente la politica autarchica limita il commercio e riduce drasticamente il contributo di benessere degli scambi: a partire dalla svolta protezionista del fascismo (1925), e in particolare dalla cosiddetta Quota 90 nel 1926 (Toniolo 1980) si assiste a una marcata riduzione del contributo di benessere derivante delle importazioni che raggiungerà l'1,2% del PIL nel 1936 per poi scendere allo 0,4 nel 1943.

Nel secondo dopoguerra, alimentati dal crollo delle barriere al commercio come anche dalla maggiore importanza che acquisiscono (sia dal punto di vista della produzione sia dei consumi), la differenziazione e la varietà dei beni[27], i *GfT* sperimentano una crescita costante fino a toccare il 9,2% del PIL nel 1974. Resteranno su valori simili per un decennio con un picco dell'11% nel

[27] Ciò è colto da una diminuzione dell'elasticità (Perego 2015). Il divario tra i guadagni calcolati con una elasticità costante e quelli che utilizzano invece elasticità variabili nel tempo, inizia ad ampliarsi in modo significativo dopo il 1960.

1981 (sempre considerando la stima dell'elasticità ottenuta sulla base delle svolte storico-economiche più significative), per ridursi successivamente e poi, dal 1992, aumentare fino alla fine del secolo. Complessivamente, il valore medio dei *GfT* sull'intero periodo ammonta al 4,4% del PIL reale all'anno. Questi guadagni oscillano dal 3,3% medio annuo tra il 1870 e lo scoppio della Prima guerra mondiale, all'1,7% negli anni Trenta, al 6,3% nell'intero secondo dopoguerra, 1950-2000 (8,8% all'anno tra il 1973 e il 2000).

La figura 7.5 riporta i *gains from trade* (per differenti anni e diversi valori delle elasticità), che considerano gli effetti di selezione, il processo di *entry* ed *exit* e le opportunità di aumento della produttività attraverso *spillover* tecnologici (la procedura utilizzata è quella suggerita in Sampson 2016, e descritta in Perego 2015). Il totale dei guadagni dal commercio estero sarebbe quindi la somma di questi ultimi guadagni, definiti dinamici, e di quelli statici legati alla maggiore varietà[28].

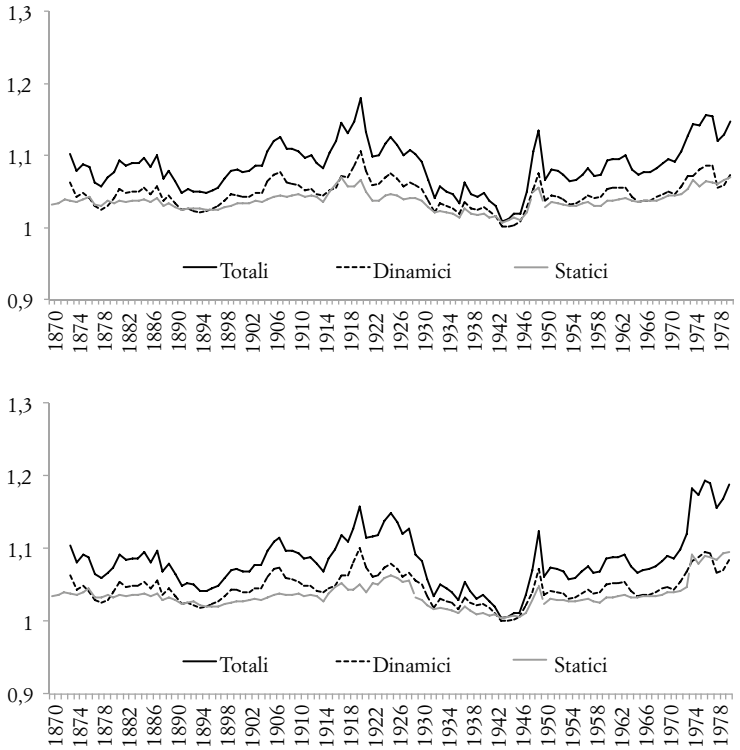
I risultati mostrano che i margini potenziali di vantaggio addizionale derivanti dal processo di selezione e dalle esternalità tecnologiche sono rilevanti e sovente portano a un raddoppio degli *static gains*[29]. I vantaggi «dinamici» per l'Italia risultano particolarmente ampi nei seguenti periodi: tra il 1879 e il 1887 (anno in cui viene introdotta la nuova Tariffa); a partire dalla prima metà degli anni Novanta dell'Ottocento fino al 1907; dopo il primo conflitto mondiale fino al 1925 (svolta illiberale); per tutto il periodo del miracolo economico.

Il valore medio dei potenziali vantaggi totali sull'intero periodo (che, in questo caso è limitato al 1870-1980) sale all'8,2% del PIL l'anno, di cui 3,6 punti imputabili ai vantaggi «statici» e 4,6

[28] Il condizionale è d'obbligo. In questo tipo di modellistica, infatti, vi sono numerose ipotesi sul funzionamento dell'economia e il processo di riallocazione del lavoro che segue l'uscita di imprese è istantaneo. Nella realtà, come è sotto gli occhi di tutti nel periodo storico che stiamo vivendo, il lasso di tempo che intercorre tra la perdita del posto di lavoro e la riallocazione dei lavoratori nelle imprese sopravvissute e più produttive, può essere piuttosto lungo. I risultati di questa simulazione si devono interpretare dunque come guadagni tendenziali, che si ottengono cioè quando i processi di riallocazione dei fattori si sono completati.

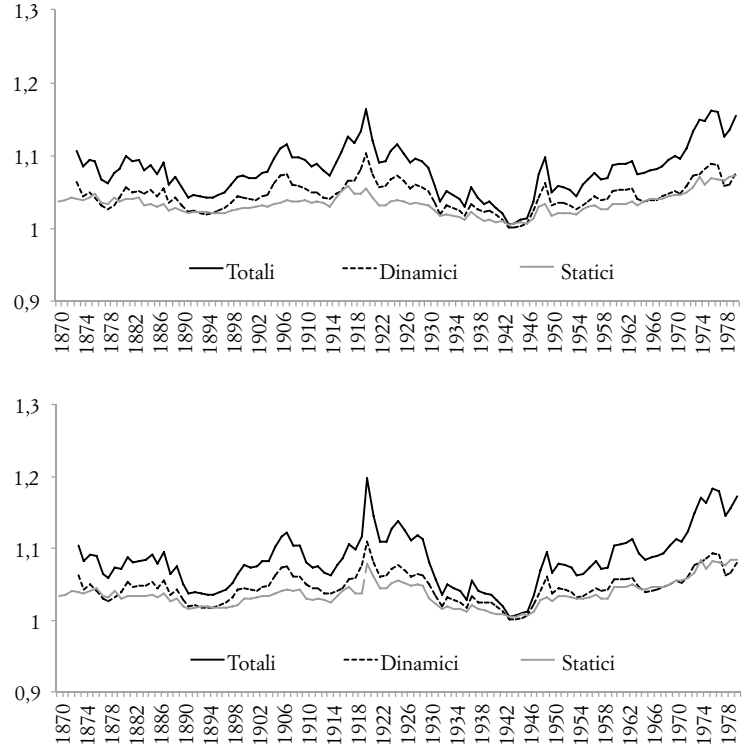
[29] Il risultato è in linea con la letteratura più recente che registra aumenti significativi dei *gains from trade* quando si considerano i nuovi margini di aggiustamento (Melitz, Redding 2015).

Figura 7.5. Gains from trade*, totali, dinamici, statici, 1870-1980 (variazione compensativa, rapporto tra PIL reale effettivo e PIL reale controfattuale)*



a quelli «dinamici». Di nuovo, emergono chiari alcuni punti di svolta come quello legato alla Tariffa del 1887: cumulando per il successivo quinquennio la riduzione di benessere rispetto all'anno di imposizione della nuova Tariffa, la variazione di reddito che compensa la perdita equivale al 20% del PIL; la crisi del 1907 appare significativa mentre si evidenzia una crescita durante la Prima guerra mondiale. La svolta protezionista a partire dal 1925, i provvedimenti monetari del 1929, unitamente agli esiti della Grande Depressione, contribuiscono alla progressiva diminuzione degli scambi e del loro contributo al benessere degli italiani.

Figura 7.5. *(segue)*



Fonte: Perego (2015). I quattro grafici differiscono per i diversi metodi di calcolo della elasticità (cfr. fig. 7.4).

La Seconda guerra mondiale risulta fatale per gli scambi con l'estero, mentre nel periodo della *Golden Age* la progressione nei guadagni appare forse meno importante di quanto atteso: i vantaggi derivanti dalla concorrenza delle merci e delle imprese estere risultano diluiti in uno scenario di crescita sostenuta, di dinamismo economico interno, di elevata natalità d'impresa, di ampliamento nella base produttiva alimentati dall'aumento della domanda e da innovazioni tecnologiche. La crisi del sistema monetario internazionale, nel 1973, interromperà invece la crescita che era decollata alla fine del decennio precedente.

In definitiva, i vantaggi legati al processo di selezione e agli *spillover* di conoscenze possono rappresentare un'ampia fetta dei guadagni totali di benessere derivanti dalla competizione con l'estero: è dunque importante esaminare il tema dei *gains from trade* sulla base dei nuovi approcci che considerano in modo esplicito l'eterogeneità delle imprese. Dal punto di vista dell'analisi storica questo ci ha consentito di fare un passo avanti nella misurazione dei vantaggi e degli effetti di un fenomeno così importante come quello della concorrenza internazionale.

6. *Conclusioni*

Quali sono i vantaggi di una maggiore apertura alla concorrenza internazionale? Il tema occupa un posto centrale nel dibattito sulla storia economica dell'Italia, dall'Unità ad oggi. Le controversie ancora accese su eventi del passato (come ad esempio le limitazioni agli scambi introdotte in diverse fasi durante il primo cinquantennio unitario), insieme alle pressioni concorrenziali dei paesi recentemente entrati nell'arena degli scambi mondiali, rinnovano costantemente l'esigenza di comprendere meglio i limiti e gli effetti della concorrenza estera.

In termini macroeconomici, la misurazione degli ostacoli che hanno impedito il pieno dispiegarsi della concorrenza internazionale nella storia del Paese è stata effettuata in studi precedenti prevalentemente attraverso indicatori basati sull'aliquota tariffaria media. Diversamente, in questo lavoro si è adottata una misura di *trade costs* che considera non solo la protezione tariffaria, ma tutto l'ampio spettro di barriere che limitano gli scambi (tariffe, barriere non tariffarie, costi di trasporto, costi informativi, difficoltà legate alla distanza, alla lingua ecc.).

I risultati ottenuti presentano elementi di novità circa il livello e l'evoluzione del grado di protezione dalla competizione con l'estero. Gli impedimenti alla realizzazione degli scambi bilaterali in Italia, per l'intero periodo di analisi (1870-2000), sono commisurabili a un dazio medio implicito con un'aliquota pari a 1,3 (130%). Questa misura varia nel tempo e nello spazio, è sensibilmente correlata alle determinanti più classiche delle barriere (e.g., la distanza, i dazi) e riesce a tracciare con una significativa precisione i principali punti di svolta nella storia della politica commerciale italiana.

Il calo delle barriere ha dato un forte impulso agli scambi. Nello studio si è calcolato che i due quinti della crescita nel commercio bilaterale dell'Italia con 13 paesi partner tra il 1870 e il 2000 sia imputabile alla riduzione dei costi commerciali.

Gli andamenti di questo indicatore mostrano una riduzione degli ostacoli alla concorrenza tra il 1870 e il 1913, alimentata dalla flessione dei costi di trasporto e dagli accordi di commercio bilaterale. La discesa del grado di protezione in questo sottoperiodo appare più marcata e continua rispetto a quella descritta dai classici indicatori costruiti in base al livello medio di protezione doganale.

Il giudizio che emerge sul successivo protezionismo in epoca fascista è ancora più severo. Tra il 1925 e lo scoppio della Seconda guerra mondiale gli ostacoli agli scambi commerciali crescono rapidamente e impongono costi molto elevati. I flussi di commercio bilaterale dell'Italia con i tredici paesi partner considerati, si riducono complessivamente del 75%, una flessione interamente imputabile all'aumento del protezionismo: se non si fossero elevate barriere commerciali, gli scambi sarebbero quasi raddoppiati invece di ridursi di tre quarti.

L'integrazione internazionale nei tre decenni successivi alla Seconda guerra mondiale ha favorito l'incremento degli scambi e, aprendo anche nuove opportunità tecnologiche, ha contribuito in modo fondamentale alla crescita economica. Il nuovo indicatore, infine, riesce a tracciare decisamente meglio la riduzione della protezione negli anni Cinquanta e l'aumento nella seconda metà degli anni Settanta, che avvengono rispettivamente attraverso la rimozione dei limiti quantitativi e l'imposizione di barriere non tariffarie piuttosto che con modifiche dei dazi.

Infine, si è esaminato il possibile contributo dell'aumento della concorrenza estera al benessere degli italiani. Questa indagine è stata condotta attraverso un'analisi controfattuale: si è calcolato l'ammontare di reddito che compenserebbe la perdita di benessere subita in una condizione limite di autarchia. In questo modo si è riusciti ad attribuire un valore ai vantaggi derivanti dall'effettiva penetrazione commerciale dall'estero usando come metrica il PIL.

I canali attraverso cui la concorrenza estera produce effetti sull'economia domestica sono molteplici: in questo contributo se ne sono valutati due. Il primo riguarda l'utilità che deriva dal poter disporre, attraverso le importazioni, di una maggiore quantità di beni e di prodotti differenziati. Tale utilità può essere valutata (*lower bound*) in quattro punti percentuali di PIL l'anno in media, con risultati differenziati nei diversi periodi storici. Il secondo canale è relativo ai guadagni di produttività medi che si registrano quando le imprese sono sottoposte alla pressione concorrenziale, guadagni che derivano sia dal processo di selezione delle imprese (che elimina le meno efficienti aumentando la produttività media del sistema) sia dai trasferimenti di tecnologia tra le imprese entranti e quelle *incumbent*. Se si considera il potenziale legato a questo secondo insieme di effetti, il contributo della concorrenza con l'estero al benessere degli italiani aumenta significativamente ed è valutato in più di otto punti percentuali di PIL l'anno in media, con picchi tra il 15 e il 20% nell'ultimo quarto del XX secolo.

La concorrenza dall'estero alimenta i timori e le speranze di lavoratori, imprenditori, consumatori. Il passaggio verso un sistema economico più esposto alla competizione internazionale è un processo che va senza dubbio governato e sostenuto nelle fasi di transizione, quando alcune categorie di individui soffrono certamente più di altre i mutamenti in corso (lavoratori che perdono il posto, imprenditori spinti fuori dal mercato). Ma è utile che il percorso non si interrompa. Questo lavoro ha mostrato come, sulla base delle ipotesi di un modello di concorrenza monopolistica, attraverso differenti canali la rimozione degli ostacoli che limitano le pressioni competitive dall'estero abbia prodotto, nella storia economica del Paese, effetti complessivamente positivi sull'economia italiana, traducendosi in un'espansione degli scambi, in aumenti di produttività e in possibili incrementi del benessere collettivo.

Bibliografia

A'Hearn B., Venables A. (2013), *Internal Geography and External Trade: Regional Disparities in Italy, 1861-2011*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 599-630.

Anderson J.E., Van Wincoop E. (2003), *Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle*, in «The American Economic Review», 93, 1, pp. 170-192.

— (2004), *Trade Costs*, in «Journal of Economic Literature», 42, 3, pp. 691-751.

Arkolakis C., Costinot A., Donaldson D., Rodríguez-Clare A. (2012), *The Elusive Pro-Competitive Effects of Trade*, MIT, mimeo.

Arkolakis C., Costinot A., Rodríguez-Clare A. (2012), *New Trade Models, Same Old Gains?*, in «The American Economic Review», 102, 1, pp. 94-130.

Arkolakis C., Demidova S., Klenow P.J., Rodríguez-Clare A. (2008), *Endogenous Variety and the Gains from Trade*, in «The American Economic Review», 98, 4, pp. 444-450.

Baffigi A. (2013), *Italian National Accounts, 1861-2011*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 157-186.

Bairoch P. (1989), *European Trade Policy, 1815-1914*, in Mathias P., Pollard S. (a cura di), *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VIII, *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 1-160.

Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. (2006), *Trade Costs, Firms and Productivity*, in «Journal of Monetary Economics», 53, pp. 917-937.

Bhagwati J.N. (2008), *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, Oxford.

Bolatto S., Sbracia M. (2014), *Deconstructing the Gains from Trade: Selection of Industries vs. Reallocation of Workers*, MPRA Paper, 56638.

Broda C., Weinstein D. (2004), *Globalization and the Gains from Variety*, Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, 180.

Bugamelli M., Fabiani S., Sette E. (2010), *The Pro-Competitive Effect of Imports from China: An Analysis of Firm-Level Price Data*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 737.

Cafagna L. (1989), *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Marsilio, Padova.

Calderoni U. (1961), *I cento anni della politica doganale italiana*, Cedam, Pavia.

Caliendo L., Parro F. (2012), *Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA*, NBER Working Paper, 18508.

Chaney T. (2008), *Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade*, in «The American Economic Review», 98, 4, pp. 1707-1721.

Chen N., Imbs J., Scott A. (2009), *The Dynamics of Trade and Competition*, in «Journal of International Economics», 77, 1, pp. 50-62.
Chen N., Novy D. (2012), *On the Measurement of Trade Costs: Direct vs. Indirect Approaches to Quantifying Standards and Technical Regulations*, in «World Trade Review», 11, 3, pp. 401-414.
Clemens M.A., Williamson J.G. (2001), *A Tariff-Growth Paradox? Protection's Impact the World Around 1875-1997*, NBER Working Paper, 8459.
Corbino E. (1931), *Annali dell'economia italiana*, vol. I, *1861-1870*, Tipografia Leonardo da Vinci, Città di Castello.
Costinot A., Rodríguez-Clare A. (2013), *Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization*, CEPR Discussion Paper, 9398.
Crafts N., Magnani M. (2013), *The Golden Age and the Second Globalization in Italy*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 69-107.
Eaton J., Kortum S. (2002), *Technology, Geography and Trade*, in «Econometrica», 70, 5, pp. 1741-1779.
Eichengreen B. (1996), *Institutions and Growth: Europe after World War II*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 38-72.
Fauri F. (2001), *L'Italia e l'integrazione economica europea: 1947-2000*, Universale paperbacks, il Mulino, Bologna.
Federico G. (2006), *Protection and Italian Economic Development: Much Ado about Nothing*, in Dormois J.-P., Lains P. (a cura di), *Classical Trade Protectionism 1815-1914*, Routledge, London, pp. 193-218.
Federico G., Natoli S., Tattara G., Vasta M. (2011), *Il commercio estero italiano 1862-1950*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Federico G., O'Rourke K.H. (1999), *Much Ado About Nothing? Italian Trade Policy in the Late 19th Century*, Working Papers 99/18, University College Dublin.
Federico G., Tena A. (1998a), *Was Italy a Protectionist Country?*, in «European Review of Economic History», 1, pp. 73-97.
— (1998b), *Did Trade Policy Foster Italian Industrialization Evidences from the Effective Production Rates 1870-1930*, Working Papers in Economic History, 98-55, Universidad Carlos III, Departamento de Historia Económica e Instituciones.

— (2013), *The Ripples of the Industrial Revolution: Exports, Economic Growth and Regional Integration in Italy in the Early 19th Century*, Working Paper in Economic History, 13-02, Universidad Carlos III, Departamento de Historia Económica e Instituciones.
Feenstra R.C. (2014), *Restoring the Product Variety and Pro-Competitive Gains from Trade with Heterogeneous Firms and Bounded Productivity*, NBER Working Paper, 19833.
Feenstra R.C., Weinstein D. (2010), *Globalization, Markups, and the U.S. Price Level*, NBER Working Paper, 15749.
Fenoaltea S. (1993), *Politica doganale, sviluppo industriale, emigrazione: verso una considerazione del dazio sul grano*, in «Rivista di storia economica», 10, pp. 65-77.
Giordano C., Giugliano F. (2013), *A Tale of Two Fascisms: Labour Productivity Growth and Competition Policy in Italy, 1911-1951*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 28.
Gomellini M. (2015), *International Competition in Italy over the XX Century: Limits and Effects*, Banca d'Italia, mimeo.
Gomellini M., Toniolo G. (2016), *The Industrialization of Italy, 1861-1971*, in corso di pubblicazione in O'Rourke K., Williamson J.G. (a cura di), *The Spread of Modern Manufacturing to the Periphery, 1870 to the Present*, Oxford University Press, Oxford.
Grilli E. (1982), *Italian Commercial Policies in the 1970s*, World Bank Staff Working Papers, 482, Washington, D.C.
— (1984), *Il nuovo protezionismo degli anni '70: un esame della problematica ad esso connessa*, in «L'Industria», 5, 2, pp. 177-192.
Hummels D. (2007), *Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization*, in «Journal of Economic Perspectives», 21, 3, pp. 131-154.
Irwin D.A. (1995), *The GATT in Historical Perspective*, in «The American Economic Review – Papers and Proceedings», 85, 2, pp. 323-328.
Jacks D.S., Meissner C., Novy D. (2008), *Trade Costs, 1870-2000*, in «The American Economic Review – Papers and Proceedings », 98, 2, pp. 529-534.
— (2010), *Trade Costs in the First Wave of Globalization*, in «Explorations in Economic History», 47, 2, pp. 127-141.
— (2011), *Trade Booms, Trade Busts, and Trade Costs*, in «Journal of International Economics», 83, 2, pp. 185-201.
James H., O'Rourke K.H. (2013), *Italy and the First Age of Globalization, 1861-1940*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook*

of the Italian Economy Since Unification, Oxford University Press, New York, pp. 37-68.
Krugman P. (1979), *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, in «Journal of International Economics», 9, pp. 469-479.
— (1980), *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*, in «The American Economic Review», 70, pp. 950-959.
Lehmann S.H., O'Rourke K.H. (2011), *The Structure of Protection and Growth in the Late Nineteenth Century*, in «The Review of Economics and Statistics», 93, 2, pp. 606-616.
Martinez Oliva J.C., Stefani M.L. (2000), *Dal Piano Marshall all'Unione europea dei pagamenti. Alle origini dell'integrazione economica europea*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 1, *L'Italia nel contesto internazionale*, Laterza, Roma-Bari, pp. 111-399 (Collana storica della Banca d'Italia).
Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, in «Econometrica», 71, 6, pp. 1695-1725.
Melitz M.J., Ottaviano G.I.P. (2008), *Market Size, Trade, and Productivity*, in «Review of Economic Studies», 75, 1, pp. 295-316.
Melitz M.J., Redding S. (2015), *New Trade Models, New Welfare Implications*, in «The American Economic Review», 105, 3, pp. 1105-1146.
Neary J.P. (2009), *Putting the "New" into New Trade Theory: Paul Krugman's Nobel Memorial Prize in Economics*, in «Scandinavian Journal of Economics», 111, 2, pp. 217-250.
Novy D. (2013), *Gravity Redux: Measuring International Trade Costs with Panel Data*, in «Economic Inquiry», 51, 1, pp. 101-121.
O'Rourke K., Williamson J.G. (1999), *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
Pavcnik N. (2002), *Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants*, in «Review of Economic Studies», 69, 1, pp. 245-276.
Pedone A. (1969), *La politica del commercio estero*, in Fuà G. (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia: storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, vol. II, *Gli aspetti generali*, Franco Angeli, Milano.
Perego V. (2015), *Estimating the Gains from Trade for Italy over the Long Run*, Banca d'Italia, mimeo.

Pierucci C.M., Ulizzi A. (1973), *Evoluzione delle tariffe doganali italiane dei prodotti manufatti nel quadro della integrazione economica europea*, Banca d'Italia – Contributi alla ricerca economica, 3, pp. 269-282.
Rose A.K. (2004), *Do We Really Know that the WTO Increases Trade?*, in «The American Economic Review», 94, 1, pp. 98-114.
Sampson T. (2016), *Dynamic Selection: An Idea Flows Theory of Entry, Trade and Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», in corso di pubblicazione.
Subramanian A., Wei S. (2007), *The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly*, in «Journal of International Economics», 72, pp. 151-175.
Toniolo G. (1977), *Effective Protection and Industrial Growth: The Case of Italian Engineering (1898-1913)*, in «The Journal of European Economic History», 6, pp. 659-73.
— (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari.
— (1990), *An Economic History of Liberal Italy, 1850-1918*, Routledge, London.
— (a cura di) (2013), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York.
Trefler D. (2004), *The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, in «The American Economic Review», 94, 4, pp. 870-895.
Tybout J. (2003), *Plant- and Firm-level Evidence on 'New' Trade Theories*, in Kwan Choi E., Harrigan J. (a cura di), *Handbook of International Trade*, Basil-Blackwell, Oxford.
Zamagni V. (1993), *The Economic History of Italy, 1861-1990*, Oxford University Press, Oxford.

8.
PREZZI E CONCORRENZA

di Andrea Baldini e Guido Pellegrini

1. *Introduzione*

Un canale con cui la concorrenza influenza la crescita di un'economia è quello dei prezzi: la pressione competitiva trasferisce i guadagni di efficienza sul livello e sulla dinamica dei prezzi relativi. Questo è uno dei principali meccanismi con cui cresce la competitività interna e internazionale dell'economia. L'effetto è anche dinamico: riprendendo una tesi largamente condivisa in letteratura, in un mercato altamente competitivo le imprese reagiscono più velocemente a shock di costo comuni o specifici, modificando conseguentemente il prezzo di vendita.

Tale conclusione teorica ha però ricevuto una modesta verifica empirica, anche per l'economia italiana. Il nostro lavoro vuole approfondire questo tema, analizzando il rapporto che intercorre tra dinamica dei prezzi e forme di mercato, e verificando se una maggiore o minore pressione concorrenziale possa avere nel tempo riflessi sui prezzi e sulla loro crescita. Lo studio si concentra sull'economia italiana, verificando se il meccanismo di trasmissione tramite i prezzi si sia effettivamente realizzato in Italia e quali ne siano state le conseguenze. Non è certo un tema nuovo, ed è stato oggetto di attenta riflessione già da almeno due decenni (Barca, Visco 1993). D'altronde, sebbene il tema della dinamica dei prezzi settoriali e delle conseguenze a livello aggregato sia stato in passato esplorato anche con analisi empiriche molto dettagliate (ad esempio Visco 1994), la domanda su quale sia il ruolo

giocato dalle diverse forme di mercato nella dinamica dei prezzi relativi in Italia rimane ancora sostanzialmente aperta.

L'analisi si basa su tre differenti approcci. Nella prima parte del lavoro l'approccio è di tipo descrittivo: si confrontano i comportamenti di prezzo dei settori meno esposti alla concorrenza (tipicamente i servizi) rispetto ai restanti, analizzandone la crescita dei prezzi e la loro dinamica, sia in Italia che in Europa; nella seconda parte l'analisi della relazione concorrenza-prezzi si basa su un approccio indiretto: si esegue un test sulla risposta dinamica per differenti settori dei prezzi a fronte di uno shock esogeno, per verificare la presenza di asimmetrie di risposta attribuibili a fallimenti del mercato; nella terza parte del lavoro l'approccio è invece diretto: le tendenze di prezzo di alcuni prodotti (o gruppi di prodotti) importanti per l'economia italiana sono messe in sede storica in relazione con indici di concentrazione settoriale, intesi come *proxy* del livello di concorrenza interna, e con indici di penetrazione delle importazioni (*import penetration*), intesi come *proxy* del livello di concorrenza internazionale, e se ne studia il verso di causalità e il segno.

Nella prima parte del lavoro si analizzano gli andamenti di prezzo dei settori dei servizi rispetto al resto dell'economia dalla seconda metà degli anni Settanta ad oggi. La più elevata dinamica dei prezzi terziari nel nostro paese rispetto a quella media in Europa è stata una delle evidenze empiriche a sostegno delle teorie che sottolineavano la presenza di componenti strutturali nell'inflazione italiana. Ad esempio, in Visco (1994) si rimarcava, tra i caratteri strutturali dell'inflazione, che «particolare rilievo [ha] l'insufficiente grado di concorrenza presente nel settore terziario, e quindi i ridotti guadagni di efficienza sperimentati nell'offerta di servizi». Si rilevava inoltre la «possibilità... di rimuovere tali fattori di resistenza... con permanenti guadagni di competitività e più bassi tassi di inflazione».

Questa evidenza permane fino ai nostri giorni. L'estensione dell'analisi dei differenziali nei prezzi relativi dal 1977 (lo stesso periodo di partenza dello studio di Visco) all'aprile 2014 (la precedente analisi si fermava agli anni Novanta), basata sugli indici mensili dei prezzi al consumo, conferma l'esistenza di un divario positivo del prezzo dei servizi, che è continuato a crescere nel tempo con pressoché simile tendenza, mostrando solo due momenti di stasi: alla fine degli anni Novanta, contemporaneamente all'entrata nell'euro, e nella recente crisi, dove il differenziale si è ridotto. I servizi rimangono quindi la componente più inflattiva dei prezzi al consumo dagli anni Ottanta.

L'Italia non è però l'unico paese a registrare la presenza di una componente strutturale inflazionistica nel settore terziario. Un confronto internazionale basato sulla banca dati UE-KLEMS, che presenta informazioni relative alle dinamiche dei prezzi base per settore per i paesi europei, conferma come questa tendenza si ritrovi anche nei principali paesi europei. In Italia appare particolarmente marcata, come in Francia (circa il 20% in più dell'indice generale), mentre in Germania e nel Regno Unito è inferiore (tra il 7 e il 10%). Questo suggerisce come la minore pressione concorrenziale nei servizi sia solo uno dei fattori che influenzano la loro dinamica dei prezzi, e che alla base rimanga l'esistenza di un gap nella dinamica della produttività rispetto ai settori manifatturieri, formalizzato nel modello di «Baumol's desease». D'altronde, l'esistenza di un differenziale positivo anche in termini di mark-up, specie in Italia e Francia, segnala come comunque il deficit di concorrenza nei servizi abbia avuto un ruolo nell'inflazione di questi paesi.

Un'altra indicazione di ridotta pressione concorrenziale nei settori può essere dedotta dalla risposta asimmetrica dei prezzi a fronte di shock esogeni. Questo è un elemento che può essere sottoposto a un'analisi empirica. La strategia utilizzata si basa sull'ipotesi che in presenza di concorrenza l'aggiustamento dei prezzi a fronte di variazioni nei costi debba essere simmetrico, mentre sarà «asimmetrico» (in termini positivi o negativi) nel caso di deviazioni dalla concorrenza. Si può ipotizzare infatti che, con scarsa pressione competitiva e forte potere di mercato, una singola impresa sarà disincentivata ad aggiustare il prezzo in caso di uno shock negativo sui costi mentre sarà maggiormente incentivata a farlo nel caso di uno shock positivo; nel caso di una maggiore pressione competitiva, invece l'aggiustamento sarà immediato e speculare, data la tensione delle imprese in stato di concorrenza ad adeguare i prezzi ai costi. Questo implica una più elevata persistenza degli shock positivi alla dinamica dei prezzi nei settori meno concorrenziali, con un maggiore contributo inflazionistico degli stessi. Tale ipotesi ha un contenuto empirico

sottoponibile a test, tramite un opportuno modello econometrico, ed è al centro dell'analisi empirica condotta in questo lavoro.

Il rapporto tra dinamica dei prezzi e pressione concorrenziale può essere esplorato infine anche in via diretta. A questo è dedicata l'ultima parte del lavoro, dove si vuole identificare la presenza o meno di un effetto causale diretto della forma di mercato sui prezzi. Per questo tipo di analisi sono necessarie serie lunghe, che contengono un'adeguata variabilità delle forme di mercato per settore. A tal scopo si è sfruttata l'informazione relativa a un ampio periodo storico, che copre gli anni dall'inizio del secolo scorso agli anni Settanta. Le difficoltà relative ai dati e ai cambiamenti istituzionali del periodo hanno portato a selezionare il settore metallurgico, e, all'interno di esso, quello della produzione del ferro. La dinamica dei prezzi del settore è stata messa in relazione a indicatori di concentrazione industriale e di *import penetration*, provenienti dal lavoro di Barbiellini Amidei e Gomellini (in questo volume).

In questo caso l'approccio utilizzato è stato quello di verificare il legame di causalità tra prezzi e indicatori di pressione concorrenziale. Tale analisi ha richiesto un opportuno trattamento dei dati riguardanti i periodi delle due guerre mondiali, evidenti *outlier* rispetto alla normale dinamica delle variabili considerate. Una volta acquisita la presenza di un effetto causale, è stato possibile verificarne la sua direzione e intensità.

Il lavoro consiste, dopo l'introduzione, di altri 4 paragrafi: nel secondo viene brevemente analizzata la letteratura sul tema; nel terzo si descrive l'evoluzione dei prezzi relativi ai servizi in Italia e nei principali paesi europei, mentre in quello seguente si sottopone a test la presenza di asimmetria nelle risposte dei prezzi. Nel quinto paragrafo si sviluppa l'approccio diretto al tema della relazione tra prezzi e pressione competitiva utilizzando serie storiche lunghe. Il lavoro si conclude con alcune brevi considerazioni finali.

2. *La letteratura: la dinamica dei prezzi e la pressione competitiva*

Sebbene la letteratura sia sufficientemente concorde nell'individuare un legame tra concorrenza e prezzi, nel senso che al crescere della pressione competitiva il margine di profitto dell'impresa si riduce e con questo il prezzo, dal punto di vista empirico

esiste un'obiettiva difficoltà nel collegare le diverse forme di mercato con le dinamiche settoriali dei prezzi. Infatti, la concorrenza è una variabile non misurabile direttamente, ma solo tramite *proxy*, un cui elenco non esaustivo comprende misure di concentrazione dell'output, misure relative all'altezza di barriere all'entrata nel mercato, la penetrazione delle importazioni, la dimensione del mark-up. Anche rispetto a quest'ultimo, il suo adeguamento a variazioni dei costi dipende da diversi fattori, tra i quali le diverse configurazioni concorrenziali che può assumere un mercato sono solamente uno fra i tanti.

In generale, la teoria economica mostra che, in una prospettiva statica e *ceteris paribus*, all'aumentare della concorrenza nei mercati i profitti tendono a ridursi, avvicinando il prezzo di ogni prodotto al suo costo medio. In una prospettiva dinamica, all'aumentare della pressione concorrenziale tende ad aumentare la velocità di adeguamento dei prezzi a shock esogeni; da questo punto di vista la letteratura dei modelli di «sticky prices» (Woodford 2003) e quella sulla «rational inattention» (Reis 2006) è concorde. Si presuppone infatti che le imprese in settori molto competitivi aggiustino i prezzi molto velocemente (Barro 1972) mentre diversi livelli di pressione concorrenziale influenzino l'aggiustamento e determinino la sua traiettoria mediante «real rigidities» (Ball, Romer 1990) o sfruttamento di possibili posizioni dominanti nel mercato. Ad esempio, un'impresa monopolistica può reagire a una riduzione dei costi marginali aumentando il mark-up per mantenere inalterato il prezzo.

A fronte del ricco dibattito teorico, le analisi empiriche rimangono ancora scarse, e molto resta ancora da esplorare. Ad esempio, sono ancora relativamente pochi gli studi sulle evidenze settoriali dell'andamento dei prezzi relativi, e sulla ricerca delle determinanti della persistenza a livello disaggregato. In questo caso il tema di ricerca è se la persistenza degli shock sulla dinamica dei prezzi possa essere empiricamente attribuita a fattori specifici di settore, e in particolare se vi siano differenti risposte in rapporto al loro grado di concorrenza, oppure alla variazione di altri fattori micro e macroeconomici. Due lavori su tutti tentano di rispondere con coerenza a questa questione: Boivin, Giannoni e Mihov (2009) e Altissimo, Mojon e Zaffaroni (2009). Entrambi i lavori analizzano mediante l'uso di un *factor model* larghissimi panel

di serie storiche sui prezzi al consumo e alla produzione, scindendo l'influenza di variabili di carattere macroeconomico da quelle di carattere settoriale, evidenziando come la dinamica dei prezzi nei singoli settori risponda in maniera diversa ai due tipi di impulso. In particolare Altissimo, Mojon e Zaffaroni (2009) asseriscono che la diversità di propagazione degli shock sia da attribuire anche a caratteristiche peculiari dei settori, come per esempio il settore dei servizi, la cui lentezza nella trasmissione degli shock influenza la persistenza degli shock sui prezzi relativi; Boivin, Giannoni e Mihov (2009) trovano che nei settori con un mark-up più elevato, e quindi si presume meno concorrenziali, i prezzi si aggiustino più lentamente.

Questa letteratura analizza la lentezza della trasmissione degli shock sul livello dei prezzi, ma non l'eventuale asimmetria dell'aggiustamento dopo shock positivi o negativi. Tale tema della relazione tra forme di mercato e asimmetrie nella trasmissione dei prezzi è invece diventato, specie nel settore agricolo, di grande interesse, in quanto permette di cogliere in modo piuttosto semplice un'evidenza indiretta di fallimenti di mercato e di deficit di pressione concorrenziale. L'asimmetria nell'aggiustamento a shock esogeni può infatti essere una misura eloquente del mancato grado di concorrenzialità dei mercati, e offre indicazioni per poter descrivere importanti caratteristiche dei diversi settori.

La teoria standard indica che, in mercati perfettamente concorrenziali, i prezzi seguono i costi marginali. A variazioni positive o negative dei costi, la reazione dei prezzi in tali mercati è dunque perfettamente speculare. Se questo non accade, siamo di fronte a deviazioni dalla concorrenza perfetta, e quindi a dei fallimenti del mercato che possono essere determinati da fattori diversi. La letteratura sulla APT (Asymmetric Price Transmission) ha l'obiettivo di spiegare i diversi fattori alla base di risposte asimmetriche dei prezzi, le modalità di misurazione dell'asimmetria e i diversi test da utilizzare per verificare la sua effettiva presenza nei settori[1]. Vengono distinti diversi tipi di asimmetria, e tra tutti questi principalmente l'asimmetria nella velocità della risposta e l'asimmetria nell'ampiezza della risposta: la prima riguarda una variazione temporanea di prezzi dal loro livello di equilibrio, mentre la seconda una variazione permanente degli stessi. Abbiamo inoltre una asimmetria «positiva» e una «negativa»: la prima indica una sensibilità dei settori e delle imprese a reagire solamente a fronte di shock di costo positivi, mentre la seconda a shock negativi. In generale ci si aspetta che imprese operanti in mercati oligopolistici e monopolistici sfruttino il loro potere di mercato, reagendo con maggiore sensibilità a fronte di shock positivi piuttosto che negativi: in quest'ultimo caso esse tenderanno infatti ad accrescere i loro margini di profitto, sfruttando le loro posizioni dominanti o mediante dinamiche di cartello[2]. La letteratura segnala anche la possibilità opposta, ossia che, a fronte di «guerre di prezzo» oppure per il timore di imprese operanti in regime di oligopolio di perdere quote di mercato a fronte di aumenti di prezzo (Ward 1982), in mercati non concorrenziali, l'aggiustamento avvenga solamente verso il basso. Il dibattito sulla funzione dell'asimmetria e sulla sua misurazione rimane ancora aperto, e in fase di esplorazione soprattutto dal punto di vista empirico: Peltzman (2000), contrariamente a quanto sostenuto dalla letteratura prevalente, mostra la presenza di asimmetrie nella risposta dei prezzi anche in moltissimi settori concorrenziali, con la conclusione che risposte asimmetriche non siano l'eccezione, ma la regola. Una delle ambizioni di questo lavoro è anche quella di dare un contributo empirico a tale letteratura.

Il rapporto tra concorrenza e dinamica dei prezzi rimane ad oggi una questione aperta anche per l'analisi dell'economia italiana: da molto tempo nel dibattito pubblico è presente il tema delle liberalizzazioni nel settore dei servizi, a fronte di una crescita continua delle ragioni di scambio di questo settore verso quello manifatturiero, ma gli studi empirici che dimostrino la relazione tra le due variabili sono ancora rari.

Tale dibattito è stato particolarmente intenso negli anni Settanta e Ottanta, e si è focalizzato intorno all'ipotesi dell'esistenza

[1] Per una survey piuttosto completa di questa letteratura si rimanda a Meyer e Cramon-Taubadel (2004).

[2] A questo riguardo, con studi spesso concentrati sul settore agricolo, cfr. McCorriston (2002); Lloyd *et al.* (2003); Balke, Brown e Yucel (1998); Brown e Yucel (2000).

di fattori strutturali dell'inflazione italiana: la relazione tra pressione concorrenziale e dinamica dei prezzi relativi ha stimolato infatti la ricerca di un suo eventuale ruolo nella spiegazione dell'inflazione non solo settoriale ma aggregata. Un lavoro che da questo punto di vista è stato particolarmente influente nel dibattito è stato quello di Ignazio Visco (1994). In questo studio, che parte dall'osservazione di un differenziale positivo di inflazione dell'Italia con i principali paesi europei durante il periodo della *Volcker Disinflation*, si evidenziano alcuni nodi strutturali che possono aver determinato una «inclinazione positiva» all'inflazione in Italia. Tra questi, viene segnalato con particolare rilievo il deficit di concorrenza presente nei servizi, che avrebbe avuto effetti negativi sull'offerta degli stessi e di conseguenza sul loro prezzo. Infatti, l'analisi empirica in Visco (1994) identifica i servizi come quei settori in cui tale deficit di concorrenza si è trasformato in una dinamica dei prezzi più elevata che nel resto dell'economia.

Le conclusioni del lavoro di Visco segnalano alcune evidenze empiriche relative agli andamenti dei prezzi al consumo così riassumibili[3]:

1) in primo luogo, il forte peggioramento della ragione di scambio tra beni e servizi: dal 1976 al 1990 il prezzo dei servizi inclusi nell'indice generale dei prezzi al consumo cresceva del 28% in più di quello dei beni;

2) questo andamento era superiore a quanto rilevato in alcuni principali paesi europei: in Francia e Germania la differenza rilevata nella crescita dei prezzi dei servizi rispetto ai beni era circa la metà di quella in Italia;

3) l'eterogeneità di tali andamenti dei prezzi nei servizi era elevata riflettendo differenze nelle caratteristiche tecnologiche e dei mercati. In particolare, nei servizi sottoposti a tariffa la dinamica dei prezzi era notevolmente inferiore a quella nei servizi liberi;

4) le categorie che mostravano una crescita particolarmente elevata erano quelle del comparto turistico-alberghiero, dei servizi ricreativi e culturali, dei servizi sanitari non sottoposti a controllo pubblico[4].

[3] Ci limitiamo all'evidenza raccolta riguardante i prezzi al consumo di beni e servizi. Visco (1994) notava inoltre che il prezzo dell'output dei servizi era diminuito molto di meno di quello della trasformazione industriale.

Il tema che la presenza di un ampio settore dei servizi, prevalentemente non concorrenziale, abbia amplificato gli shock di prezzo e possa avere ritardato il rientro dall'inflazione ha suscitato un ampio dibattito, con varie conseguenze anche in termini di *policy*, come la spinta verso una maggiore liberalizzazione in alcuni settori terziari quali quelli del commercio. Diversi studi seguenti hanno portato alcune evidenze empiriche a sostegno di questa tesi.

In Bianco, Giacomelli e Rodano (2012) si mostra come la pressione concorrenziale in Italia, approssimata sia attraverso un indicatore di esposizione alla concorrenza internazionale (*import penetration*), sia attraverso l'evoluzione delle rendite (indici di Lerner), sia inferiore nei settori terziari rispetto al settore manifatturiero. Christopoulou e Vermeulen (2012) in un'analisi internazionale dei mark-up settoriali per il periodo 1981-2004 in vari paesi europei e negli USA, non solo trovano che questi sono più elevati nei servizi che nel manifatturiero, ma anche che in Italia sono particolarmente elevati: nel comparto manifatturiero italiano il mark-up è in media pari a 1,2, in linea con il valore per l'intera area dell'euro, mentre per i servizi è pari a 1,9, rispetto a un valore medio per l'area dell'euro pari a 1,6. I risultati confermano quanto calcolato in Brandolini *et al.* (2009) utilizzando gli indici di Lerner e di Boone per i trienni 1997-1999 e 2004-2006, anche per un livello di dettaglio settoriale maggiore. Anche i risultati di indagini OCSE (ad esempio OCSE 2009) relativi a indicatori di regolamentazione del mercato segnalavano che rispetto ad alcuni settori del terziario (fornitura di energia, trasporti, comunicazioni, servizi professionali) si riscontrava in Italia il livello di regolamentazione più elevato. L'effetto sulla concorrenza appare, ancora una volta, particolarmente importante per l'Italia. Sono più numerosi gli studi che analizzano a livello europeo il collega-

[4] Inoltre dal confronto tra prezzi industriali e prezzi al consumo risultava un incremento notevole attribuibile alla crescita dei margini di intermediazione e di trasporto: dal 1980 al 1991 i prezzi dei beni industriali al lordo dei margini crescevano del 2-3% in più di quelli al netto dei margini.

mento tra concorrenza e dinamica dei servizi, anche per il motivo che i differenziali di inflazione nei servizi vengono riconosciuti come uno dei fattori sottostanti i differenziali di inflazione aggregata nella Unione Monetaria Europea. Un'analisi particolarmente ampia, e corredata da un'estesa analisi della letteratura a cui si rimanda, è presentata in uno studio della BCE pubblicato a cura di Riet e Moreno (2006). In tale lavoro viene analizzato per il periodo 1980-2003 il grado di concorrenza nei servizi dell'area dell'Euro e il suo effetto sulla produttività e la dinamica dei prezzi, «in order to contribute to a better understanding of price dynamics and the monetary policy transmission mechanism in the euro area». Lo studio segnala come i servizi siano sempre risultati essere il settore più rigido in termini di risposta dei prezzi a shock in tutti i paesi considerati, sia a causa della sua struttura dei costi, dato il peso dei salari, sia anche per il limitato livello di concorrenza. Le conclusioni sono quindi che misure volte ad aumentare la concorrenza sul mercato dei servizi possono avere un impatto frenante sulla variazione dei prezzi relativi in alcuni settori dei servizi e, quindi, temporaneamente sull'inflazione complessiva. Risultati analoghi sono presentati in uno studio più recente di Lünnemann e Mathä (2010), che valutano rigidità dei prezzi e persistenza dell'inflazione nell'UE-15 utilizzando i dati su più di 1500 indici dei prezzi al consumo. I risultati indicano come i settori dei servizi mostrino un grado di rigidità dei prezzi più elevato, con più ampie e meno frequenti variazioni dei prezzi e una forte asimmetria tra variazioni positive e negative. Una correlazione empiricamente negativa tra pressione competitiva e dinamica dei prezzi per alcuni settori dei servizi nella UE viene ritrovata anche in Martin, Roma e Vansteenkiste (2005), che affermano che «recent changes in the HICP sub-indices for electricity and telecommunications relative to the developments in the overall HICP clearly suggest that the introduction of competition in these sectors led to significant relative price falls» (p. 5).

La presenza di ridotta pressione concorrenziale nei servizi, che si traduce in una maggiore lentezza e in asimmetrie nella trasmissione dei prezzi, con un progressivo miglioramento delle ragioni di scambio con il settore industriale, ha un'importanza cruciale anche per le sue implicazioni in termini di *policy* e di crescita complessiva del Paese. Un incremento della concorrenza generalmente si associa a una riduzione dei margini di profitto delle imprese, per determinati costi marginali, e quindi a una riduzione nel livello dei prezzi. Questo ha un effetto diretto sull'indice dei prezzi al consumo, tramite gli effetti di riduzione dei prezzi dei servizi per i consumatori, e un effetto indiretto, attraverso la riduzione dei prezzi dei servizi utilizzati come input. Nel complesso, vi è quindi una riduzione persistente dei prezzi relativi che, nel periodo di transizione a un nuovo equilibrio, può indurre una temporanea, benché rilevante, riduzione del tasso di inflazione, sebbene lo stesso sia guidato nel lungo periodo dagli andamenti monetari (Riet, Moreno 2006). Una maggiore concorrenza quindi stimola l'uso e l'allocazione delle risorse in modo più efficiente aumentando così l'efficienza allocativa, esercitando una pressione al ribasso sui costi, innescando riduzioni di prezzo e riducendo le *welfare losses*. Al contrario, un maggiore grado di *stickiness* dei prezzi dovuto a una ridotta pressione competitiva può portare a delle riduzioni di output più persistenti in presenza di shock di costi negativi.

Un ulteriore canale, forse il più importante, con cui la pressione concorrenziale esercita il suo effetto sulla crescita complessiva è tramite la produttività. Sono diversi i percorsi con cui l'aumento della concorrenza influisce sulla produttività: tramite una maggiore contendibilità dei mercati, che aumenta l'efficienza allocativa ed espelle le imprese inefficienti dal mercato; tramite l'aumento di incentivi ai manager delle imprese per migliorare l'efficienza e la produttività delle imprese; tramite la maggiore pressione a innovare, migliorando l'efficienza dinamica dell'impresa. Questo quadro teorico è confermato per i settori dei servizi dallo studio di Barone e Cingano (2011), che mostra come elevati livelli di regolamentazione dei servizi riducono la crescita di prodotto, produttività ed esportazioni dei settori a valle che li utilizzano. Analoghi i risultati di Bourlès *et al.* (2013).

In sintesi, la letteratura esistente evidenzia una serie di effetti negativi sui prezzi di una ridotta concorrenza nel mercato: un livello tendenzialmente più alto, una minore velocità di reazione a shock esogeni e soprattutto una asimmetria di risposta a shock negativi o positivi. Inoltre gli studi empirici rilevano come il settore dei servizi, pur fortemente eterogeneo, mostri nel complesso un grado di concorrenza ridotto, inferiore a quello dell'indu-

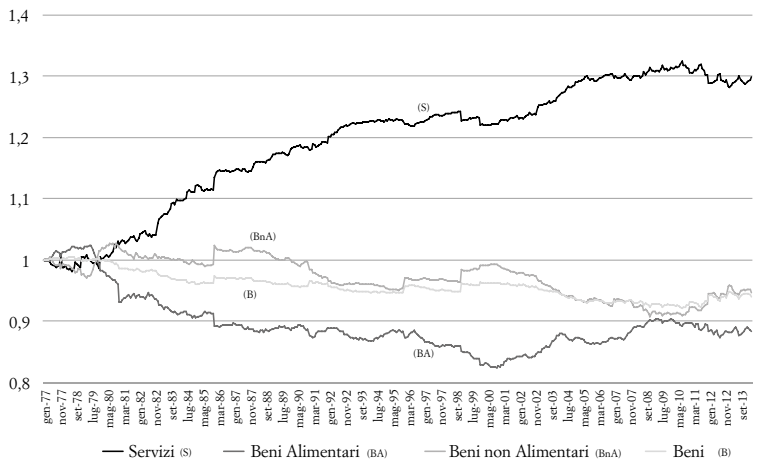
stria. Tali risultati verranno verificati per l'economia italiana, sia estendendo e aggiornando l'indagine svolta in Visco (1994), sia guardando al legame concorrenza-prezzi in una prospettiva di più lungo periodo.

3. *Deficit di concorrenza e crescita dei prezzi: una descrizione recente*

Visco (1994) mostrava come il settore dei servizi, dagli anni Settanta agli anni Novanta, fosse quello con una maggiore dinamica inflazionistica. Il prolungamento del campo di analisi al 2014 indica con chiarezza che tale evidenza è confermata anche nel periodo successivo. Nella figura 8.1 viene mostrato l'andamento mensile dei prezzi al consumo dei beni e dei servizi per il periodo gennaio 1977- aprile 2014, normalizzato sull'indice generale dei prezzi al consumo, posti entrambi pari a 100 nella media del 2010[5]. La crescita dei prezzi dei servizi è stata sempre maggiore di quella dei beni: alla fine del periodo l'incremento del prezzo dei servizi contenuti nell'indice è stato del 30% circa, rispetto a quello negativo dei beni complessivamente intesi (-6%) (tab. 8.1). In termini annuali, i servizi sono cresciuti circa dello 0,7% più dell'incremento dell'indice complessivo dei prezzi al consumo, i beni del -0,2%. Le ragioni di scambio a favore dei servizi si sono incrementate particolarmente nel periodo dal 1977 al 1995, quando il prezzo relativo dei servizi è aumentato dell'1,2% in più ogni anno rispetto all'indice complessivo, mentre quello dei beni del -0,2%.

[5] I servizi inclusi nell'indice dei prezzi al consumo considerati sono presentati nella fig. 8.3. A differenza di Visco (1994) nel lavoro vengono usati per il calcolo degli indici aggregati pesi variabili forniti da Istat-Banca d'Italia, a disposizione presso gli autori.

Figura 8.1. *Indici dei prezzi al consumo per beni e servizi. Prezzi relativi: rapporti rispetto all'indice generale*



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

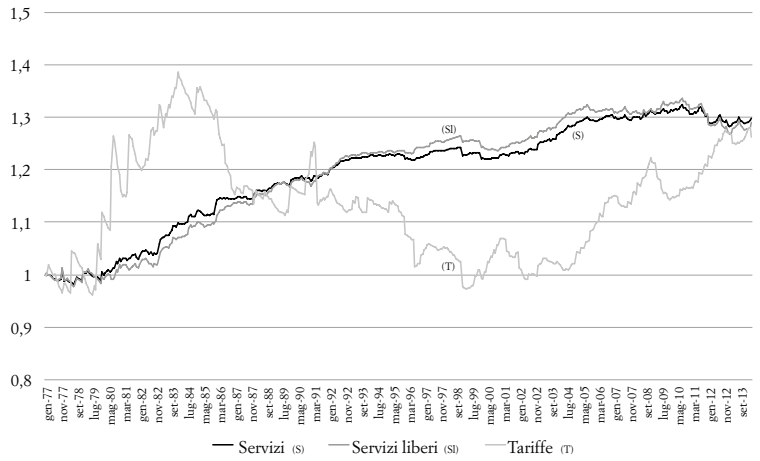
Tabella 8.1. *Variazioni percentuali nel periodo dei prezzi al consumo*

	Periodo			
Variabile	1977-1995	1995-2003	2003-2014	1977-2014
Servizi	22,8	1,7	4,0	29,8
Servizi liberi	23,5	2,8	1,5	28,9
Tariffe pubbliche	12,4	-9,5	24	26,2
Beni	-5,2	0,6	-1,4	-6,0
Beni non alimentari	-4,6	1,4	-2,1	-5,2
Beni alimentari	-11,9	-3,5	4,1	-11,6

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Tra i settori dei servizi l'eterogeneità degli andamenti è stata ampia. Si confronti ad esempio l'andamento dei prezzi dei servizi sottoposti a tariffa[6] (all'inizio del periodo) con quelli liberi (fig. 8.2). A differenza di quanto avvenuto da circa la metà degli anni Ottanta e negli anni Novanta, i settori dominati da tariffe pubbliche non hanno esercitato più un ruolo calmieratore, specie nei servizi pubblici locali (come l'acqua, reflui, raccolta rifiuti).

Figura 8.2. *Indici dei prezzi al consumo per servizi, servizi liberi e tariffe. Prezzi relativi: rapporti rispetto all'indice generale*

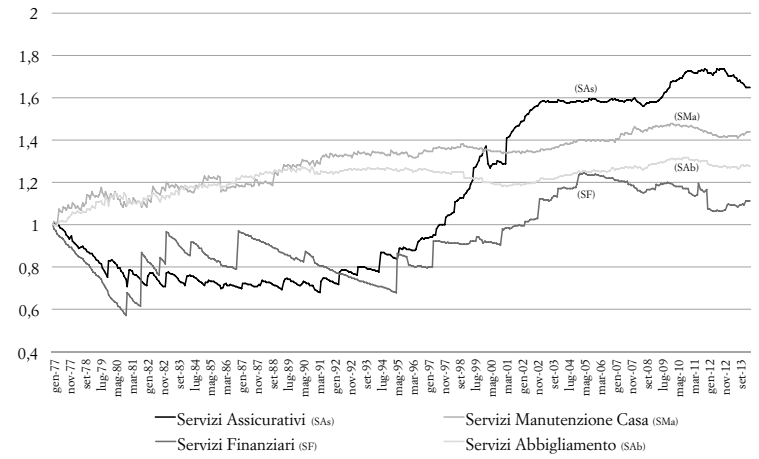


Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Non tutti i comparti dei servizi sono egualmente responsabili: la crescita dei prezzi relativi risulta elevata in settori particolarmente protetti come quello delle assicurazioni (specie negli anni Novanta) e servizi finanziari (fig. 8.3), dei servizi sanitari a cui si associa quello dei settori turistici (alberghi e pubblici esercizi), dove minore è la concorrenza dall'esterno (fig. 8.4), e dei trasporti, favoriti dalla concentrazione delle imprese (fig. 8.5). All'inter-

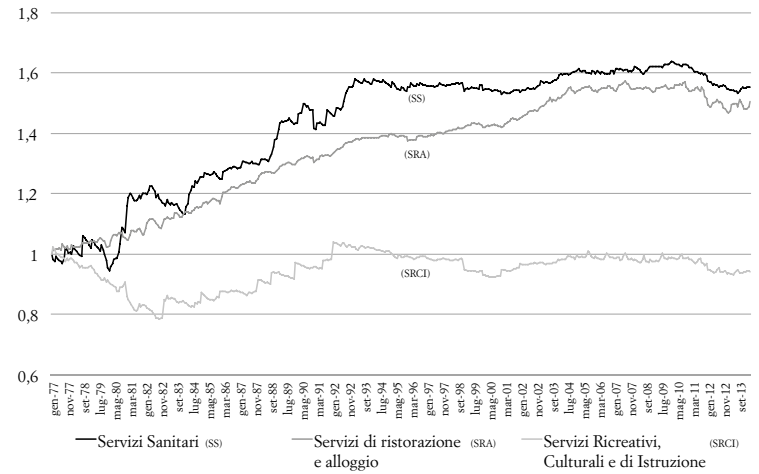
[6] I servizi a tariffa nell'indice dei prezzi al consumo sono Fornitura acqua, Raccolta rifiuti, Raccolta acque di scarico, Altri servizi per l'abitazione n.a.c., Energia elettrica, Gas.

Figura 8.3. *Indici dei prezzi al consumo per servizi assicurativi, finanziari, manutenzione casa e abbigliamento. Prezzi relativi: rapporti rispetto all'indice generale*



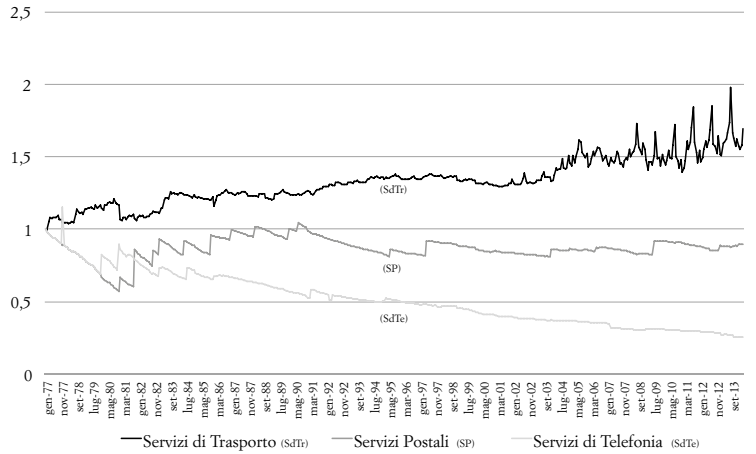
Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Figura 8.4. *Indici dei prezzi al consumo per servizi sanitari, ristorazione e alloggio, culturali e di istruzione. Prezzi relativi: rapporti rispetto all'indice generale*



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Figura 8.5. *Indici dei prezzi al consumo per servizi trasporto, postali e di telefonia. Prezzi relativi: rapporti rispetto all'indice generale*



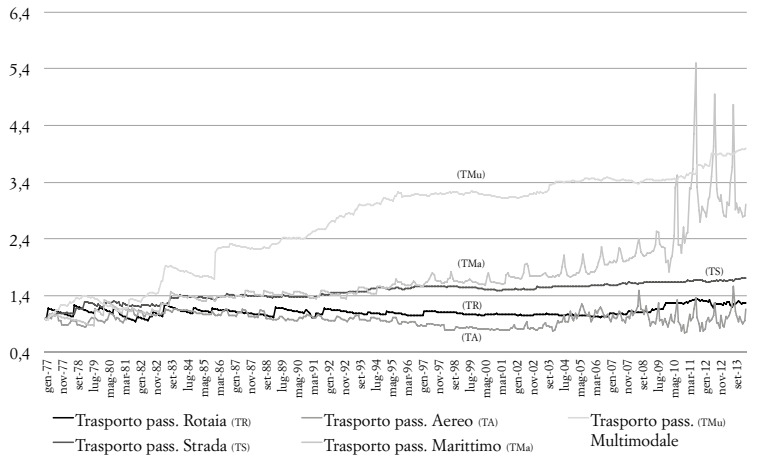
Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

no dei servizi a tariffa il comportamento è stato divergente, pur in un quadro di crescita relativa: in particolare le tariffe dell'acqua sono cresciute nel periodo circa tre volte il livello medio dei prezzi al consumo.

Esiste qualche evidenza riguardante l'influenza dei cambiamenti delle forme di mercato sulla dinamica dei prezzi. Ad esempio, nel settore dei trasporti, i processi di liberalizzazione e deregolamentazione del trasporto aereo (Barone, Bentivogli 2006) e marittimo[7] si accompagnano a un aumento della volatilità dei prezzi, con l'apparire di un marcato pattern stagionale (fig. 8.6). Questo è un segno di un aumento dell'efficienza relativa nel seguire gli andamenti di domanda, in presenza di una maggiore libertà nella fissazione delle tariffe. Al contrario, l'elevata concentrazione del servizio per il trasporto marittimo e la presenza di accordi collusivi, testimoniato dalle sentenze dell'Autorità antitrust, può aver sostenuto la crescita del prezzo relativo del settore

[7] Per esempio è interessante l'analisi fatta dall'Autorità antitrust riguardo la collusione nel settore dei traghetti dopo la deregolamentazione.

Figura 8.6. *Indici dei prezzi al consumo per servizi di trasporto. Prezzi relativi: rapporti rispetto all'indice generale*



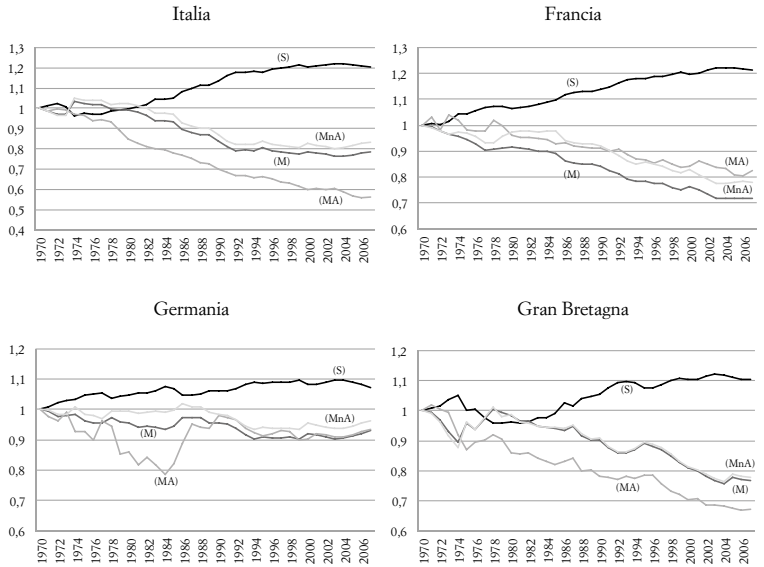
Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

più di quella media. Nel trasporto aereo la presenza di maggiori *competitors* può essere la causa di un andamento maggiormente in linea con l'indice generale dei prezzi. Nel settore della telefonia, dove la liberalizzazione si è accompagnata a un aumento della pressione concorrenziale, vi è una chiara riduzione in termini relativi del prezzo (fig. 8.5).

La crescita delle ragioni di scambio del settore terziario rispetto al manifatturiero non è un'evidenza solo italiana. Un confronto tra i deflatori annuali della produzione lorda per il periodo 1970-2007 segnala come nei principali paesi europei vi sia stata una differenza marcata e significativa tra l'evoluzione dei deflatori dei settori manifatturieri e quelli dei servizi.

La dinamica relativa (rispetto al deflatore complessivo dell'output) del deflatore dei servizi nel periodo è in Italia simile a quella della Francia e superiore di oltre dieci punti percentuali a quella di Germania e Regno Unito. In tutti questi paesi, d'altronde, la dinamica del deflatore del settore manifatturiero è stata inferiore a quella media dei prezzi dell'output per paese, con un'evoluzione molto simile in Italia, Francia e Regno Unito, inferiore in Germania. Ne consegue l'apertura di un consistente divario tra prez-

Figura 8.7. *Deflatori dei settori dei servizi e manifatturiero per paese*



Note: Servizi (S); Manifattura (M); Manifattura Alimentare (MA); Manifattura non Alimentare (MnA).
Fonte: elaborazione su dati EU-KLEMS.

Tabella 8.2. *Variazioni percentuali nel periodo dei deflatori relativi del prodotto lordo*

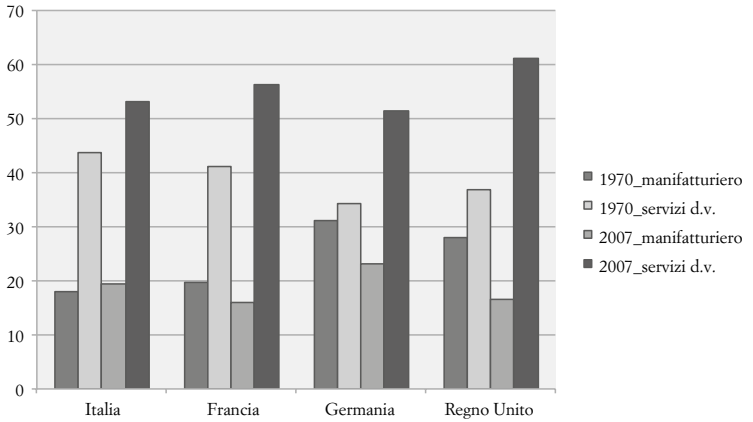
Variazione 1970-2007	Servizi	Manifattura	Manifattura alimentare	Manifattura non alimentare
Italia	20,2	-21,3	-43,6	-16,5
Francia	21,1	-28,1	-17,7	-21,9
Germania	7,2	-7,0	-6,6	-3,7
UK	10,3	-23,1	-32,8	-22,2

Fonte: elaborazione su dati EU-KLEMS.

zi dell'output terziario e manifatturiero, con un differenziale più ampio in Francia e Italia, minore in Germania, con Regno Unito in una posizione intermedia (fig. 8.7; tab. 8.2).

Questa regolarità non è imputabile solo, né principalmente, al deficit di concorrenza nei servizi. In primo luogo, nel tempo si è

Figura 8.8. *Quota del valore aggiunto a prezzi costanti (1995=100) nel settore dei servizi destinabili alla vendita e nel manifatturiero nei principali paesi europei: anno 1970 e anno 2007*



Fonte: elaborazione su dati EU-KLEMS.

evidenziato un mutamento delle preferenze dei consumatori che ha portato a una crescita della domanda relativa di servizi rispetto a quella di beni.

Un semplice grafico mostra come la quota media di valore aggiunto in termini costanti dei servizi destinabili alla vendita (servizi privati) è aumentata dal 1970 al 2007 di oltre 16 punti percentuali nei principali quattro paesi europei, mentre quella del manifatturiero è diminuita di oltre 5 punti percentuali. Questa dinamica si è verificata in tutte e quattro le economie considerate, con un divario particolarmente elevato nel Regno Unito, dove la quota dei servizi è aumentata di 25 punti (fig. 8.8).

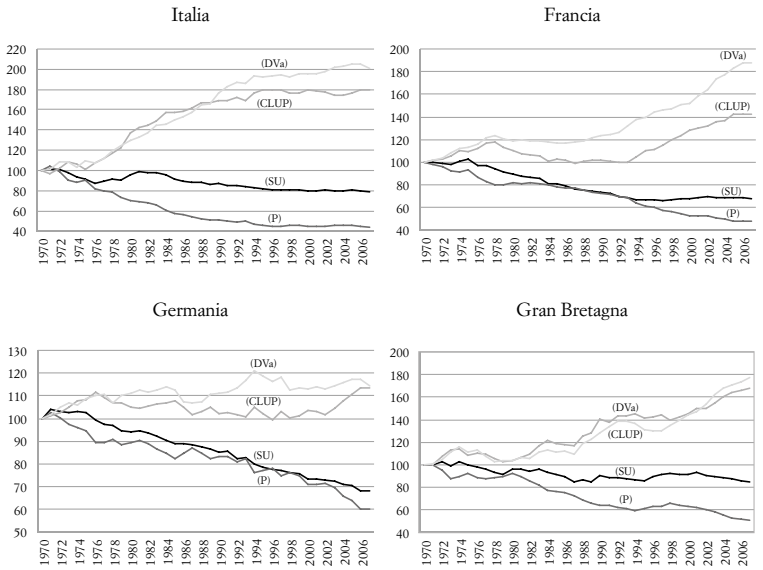
In letteratura la spiegazione di consenso della crescita relativa dei prezzi dei servizi è associata principalmente alla cosiddetta «malattia dei costi» (*Baumol's disease*): l'esistenza di un *productivity gap* tra industria e servizi, ovvero di un differenziale tra la crescita della produttività tra i due settori porta, a fronte di una domanda crescente di servizi, a un differenziale nella dinamica dei costi per unità di prodotto, che si riflette, anche a parità di mark-up, in un differente tasso di crescita dei prezzi.

All'origine del divario di produttività vi possono essere differenti cause. Innanzitutto, esiste un problema di misurazione del prodotto terziario, che può portare a una sottostima della crescita della qualità e quindi della quantità di prodotto (ad esempio Kendrick 1985; Fuà 1993). La spiegazione prevalente in letteratura attribuisce il divario a differenze tecnologiche, che influenzano il tasso di introduzione del progresso tecnico e quindi la produttività totale dei fattori (Baumol 1967). Questo può dipendere sia dal fatto che il progresso tecnico è spesso incorporato nei macchinari e nelle attrezzature produttive, di più elevato utilizzo nel manifatturiero, sia dalla limitata sostituibilità tra capitale tecnico e capitale umano in molti settori dei servizi. D'altronde, la forte eterogeneità dei servizi si riflette anche nella dinamica del prodotto pro capite: in alcuni servizi *capital intensive*, come alcuni trasporti e le telecomunicazioni, la produttività cresce più velocemente che nell'industria. D'altra parte, nei settori come la sanità, l'insegnamento, i servizi personali, la sostituibilità del capitale al lavoro è quasi inesistente.

Anche l'esistenza di un differenziale di produttività tra industria e servizi è stata messa in relazione alla diversa forma di mercato in cui agiscono, che quindi indirettamente per questo canale agisce sempre sulla dinamica dei prezzi. Ad esempio, la limitata esposizione internazionale e la presenza di barriere istituzionali all'entrata permettono la formazione di comportamenti collusivi che mantengono sul mercato imprese inefficienti. Questa inefficienza può essere sia statica, nel senso che il livello di produttività è inferiore a quello ottimale, sia dinamica, nel senso che vi possono essere minori incentivi all'innovazione. Le barriere all'entrata delle imprese di dimensioni più elevate della media o le barriere alla crescita possono inoltre rallentare processi di sfruttamento di economie di scala e di concentrazione dei mercati, con una conseguente diminuzione dell'efficienza. Il deficit di concorrenza quindi agisce sui prezzi relativi, ma non è specifico dell'Italia.

L'esistenza di un gap nella dinamica della produttività dei servizi è ben visibile nella figura 8.9, che mostra l'andamento di salari unitari, produttività, costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) e prezzi (espressi dal deflatore implicito del valore aggiunto) in Francia, Germania, Italia e Regno Unito. Nelle quattro più grandi economie europee nel periodo 1970-2007 la produttività relativa dei servizi è diminuita, meno in Germania (circa il 40%) e più in Italia (circa il 56%). Anche i salari relativi dei servizi sono diminuiti rispetto al manifatturiero, ma mentre in Germania la riduzione è stata simile a quella della produttività, nel Regno Unito e soprattutto in Italia è stata inferiore. Questo si è riflesso in un aumento del CLUP relativo. Ma mentre nel Regno Unito i profitti hanno tendenzialmente riassorbito parte della perdita relativa di produttività, e in Germania il mark-up relativo è rimasto nel lungo periodo costante, in Francia e in Italia il mark-up è cresciuto, aumentando ancora ulteriormente le ragioni di scambio fra i due settori aggregati. Se quindi in Germania e, in misura minore, nel Regno Unito la dinamica negativa della produttività ha determinato pressoché completamente il rapporto dei prezzi relativi, in Francia e in Italia la differenza dell'anda-

Figura 8.9. *Calcolo del salario unitario, produttività, CLUP e deflatore per paese, per il settore dei servizi rispetto alla manifattura (1970=100)*



Note: Salario Unitario (SU); Produttività (P); Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP); Deflatore valore aggiunto (DVa).
Fonte: elaborazione su dati EU-KLEMS.

mento di prezzo tra servizi e manifattura è stata inoltre amplificata dalla presenza di un aumento relativo del mark-up a favore dei servizi, che può essere interpretato come un segnale di deficit di concorrenza.

4. *Un test econometrico dell'asimmetria della risposta dei prezzi dei servizi*

Come è stato precedentemente sottolineato, l'analisi del collegamento diretto tra dinamica dei prezzi e concorrenza dei mercati è molto complessa: sia perché sono diverse le configurazioni dei mercati che implicano una rilevante pressione concorrenziale verso le imprese, e di cui gli indicatori che possono essere raccolti, sia di concentrazione dei mercati, di mark-up o di *import penetration*, sono solo delle *proxy* spesso rozze; sia perché può essere impossibile distinguere, per mancanza di dati, tra forma della concorrenza e shock sui prezzi specifici di quel mercato o di quel settore; sia infine perché vi possono essere modifiche repentine nella pressione concorrenziale dovute a politiche delle imprese o a shock regolamentari difficilmente incorporabili nelle stime.

Date queste difficoltà, nel lavoro si è scelto di analizzare l'esistenza di una relazione tra pressione concorrenziale e prezzi tramite un approccio di tipo indiretto: dall'analisi della letteratura si individuano alcune «restrizioni» che la presenza di un deficit di concorrenza potrebbe comportare sulla dinamica dei prezzi e si verificano sulle serie dei prezzi dei settori dei servizi e di quelli manifatturieri. La presenza di un deficit di concorrenza quindi potrebbe spiegare, almeno in parte, il diverso andamento dei prezzi relativi nei due settori.

La restrizione che viene sottoposta a test riguarda il profilo di risposta dei prezzi a shock esogeni: nei settori con minore pressione competitiva è previsto un adeguamento meno rapido a shock negativi rispetto a quelli positivi, con il risultato che la serie dei prezzi mostra un comportamento asimmetrico e una maggiore persistenza di shock inflazionistici.

Un deficit di concorrenza, o un fallimento del mercato in un particolare settore, può essere quindi testato valutando l'asimmetria della risposta dei prezzi.

Nel nostro caso, l'obiettivo di ricerca è quello di osservare il profilo di risposta a shock esogeni dei prezzi del settore dei servizi, dei beni non alimentari e dei beni complessivi, sapendo che una minore pressione competitiva dovrebbe essere associata a un adeguamento diverso dei prezzi a seconda dei settori considerati. L'ipotesi sottoposta a test è inoltre più specifica: date le evidenze presenti in letteratura e in questo lavoro per quanto riguarda la pressione concorrenziale per settori, la nostra tesi è che l'asimmetria da osservare nel settore dei servizi sia un'asimmetria positiva, nel senso di una maggiore velocità di adeguamento dei prezzi a fronte di shock positivi rispetto a quelli negativi.

Gli shock esogeni sono stimati considerando anche l'andamento del prezzo dei prodotti energetici. I dati utilizzati sono a frequenza mensile, che permette di cogliere i tempi di adattamento agli shock che possono essere anche molto rapidi. La banca dati comprende i dati mensili dei prezzi dal 1° gennaio 1977 al 1° aprile 2014, ma il test utilizza solamente le osservazioni dal 1° febbraio 1987, per depurare dalla serie il *Volcker Disinflation period* nel quale l'estrema volatilità dei prezzi può risultare distorsiva dell'analisi. La descrizione del modello econometrico utilizzato e i risultati dei test econometrici sono raccolti nell'Appendice 1.

I risultati dell'analisi indicano come i dati siano compatibili con l'ipotesi per cui la pressione competitiva risulti minore nei servizi che nei settori manifatturieri. Questo viene segnalato dall'asimmetria e dalla persistenza nella risposta a shock esogeni di prezzo da parte della serie dei prezzi, con un adeguamento molto più lento a shock negativi. Vi è quindi un effetto strutturale positivo a favore dei servizi sulle ragioni di scambio fra i due settori, come effettivamente risulta dall'analisi delle serie di prezzo. Se ne conclude che il divario tra la tendenza dei prezzi dei servizi e quella dei prezzi dei settori manifatturieri non sia solo imputabile alla dinamica della tecnologia insita nei settori, ovvero a una «malattia dei costi», oppure all'andamento differenziale della domanda, ma potrebbe, almeno in parte, essere legata a un deficit di concorrenza che si riflette in una più ampia persistenza di shock positivi sulla serie dei prezzi dei settori terziari.

5. *Gli effetti della concorrenza sui prezzi relativi: un'analisi di lungo periodo*

Il rapporto tra livello dei prezzi e pressione concorrenziale può essere esplorato anche in via diretta, correlando i prezzi settoriali (rapportati all'indice generale dei prezzi) all'andamento di indicatori *proxy* della pressione competitiva. Questo è un secondo tema di questo lavoro: in particolare si vuole evidenziare la presenza o meno di un legame di causalità diretta della struttura di mercato sui prezzi.

Tale compito appare particolarmente complesso. In primo luogo, perché sono numerosi gli shock esterni che possono «confondere» l'identificazione del legame come, ad esempio, cambiamenti nella regolamentazione, nella tecnologia, nelle barriere all'entrata interne ed esterne. Inoltre, come rilevato in precedenza, gli indicatori di concorrenza che saranno utilizzati come variabili di pressione competitiva (indicatori di concentrazione del fatturato e indicatori di *import penetration*) potrebbero essere legati in modo discontinuo e non lineare con la stessa pressione competitiva: ad esempio la presenza di un numero limitato di operatori in un mercato potrebbe dare spazio a comportamenti collusivi ma anche a «battaglie di prezzo» per il predominio dello stesso.

Gli indicatori di *import penetration* che osserviamo *ex post* possono essere diversi da quelli percepiti dagli imprenditori *ex ante*, sui quali cioè impostano il loro posizionamento di prezzo. Anche gli stessi tempi di reazione potrebbero essere variabili nel tempo, dipendendo dalle condizioni di domanda, dal contesto esterno (ad esempio la guerra), dalla disponibilità di risorse. Infine, ma non per ultimo, gli indicatori di concorrenza in un dato mercato possono mostrare in serie storica movimenti molto ridotti che non si colgono certo a intervalli mensili e forse neppure annuali. A date frequenze può quindi mancare un'adeguata variabilità della variabile di «trattamento» per poterne determinare empiricamente gli effetti. Questo spiega perché l'analisi diretta del legame tra concorrenza e livello relativo dei prezzi necessita di serie temporalmente estese, sicuramente almeno per più decenni, mentre la presenza di informazioni a frequenza alta rimane di limitata utilità.

L'esplorazione del legame diretto tra concorrenza e prezzi richiede quindi un'analisi di tipo storico, il che chiarisce anche l'inserimento di questo lavoro nel contesto dell'analisi di lungo periodo dell'economia italiana. Lo studio empirico in questo caso si è basato su un *dataset* diverso da quello dell'analisi indiretta, e ha sfruttato l'informazione disponibile relativa a un ampio arco di tempo, che copre gli anni dall'inizio del secolo scorso agli anni Settanta.

La scelta dei settori è stata ovviamente influenzata dalla disponibilità di dati in sede storica. Si sono esclusi i settori alimentari, troppo legati a shock esterni di varia natura, e per la presenza di prezzi spesso sottoposti a controllo amministrativo. I settori utili per l'analisi avrebbero dovuto essere quelli in qualche modo dipendenti dalle condizioni dei mercati interni e internazionali. Le difficoltà relative alla disponibilità di dati e ai cambiamenti istituzionali del periodo hanno portato a selezionare il settore metallurgico, e in questo il comparto più rilevante, ovvero quello del ferro. Nello specifico, in questo lavoro escludiamo gli acciai, che sono il prodotto più sofisticato del settore metallurgico. Risulta importante, per completezza, segnalare una caratteristica peculiare di questo settore, e cioè la sua fortissima propensione all'importazione dovuta alla storica scarsezza di grandi fabbriche nel settore metallurgico in Italia. Questo ha reso i prezzi interni molto sensibili ai prezzi delle importazioni, soprattutto nel periodo della Prima guerra mondiale, nel quale si registrò una elevata mobilitazione bellica dell'industria nazionale; al contrario, tale dipendenza fu molto meno intensa nel periodo della Seconda guerra mondiale, nella quale l'industria nazionale fu scarsamente mobilitata, come ampiamente documentato in Zamagni (1997).

I dati considerati per tale analisi coprono il periodo dal 1908 al 1965, che permette di analizzare in una serie storica coerentemente «lunga» variazioni dei prezzi a fronte di variazioni nelle caratteristiche dei settori e del mercato. I prezzi considerati riguardano il livello dei prezzi all'ingrosso moltiplicato il coefficiente di trasformazione della lira, ricostruito anch'esso, come i prezzi settoriali, nel lavoro di Rey (1991). In questo modo la variabile di interesse sono i prezzi relativi, quindi depurati dall'effetto dell'inflazione nel periodo (di portata rilevante durante la Seconda guerra). Questo permette di analizzare variazioni delle

forme di mercato rispetto a variazioni relative dei prezzi, al netto dell'inflazione complessiva. Gli indicatori di concentrazione industriale e l'*import penetration* utilizzati nell'analisi provengono dal lavoro di ricostruzione dei dati presentato in Barbiellini Amidei e Gomellini (2014). Infine, le serie degli indici di concentrazione e *import penetration* presentano dei valori mancanti negli anni relativi alla Seconda guerra mondiale. Si è quindi scelto di interpolare linearmente fra i dati mancanti, trattando poi il periodo con opportune variabili *dummies* nel modello econometrico.

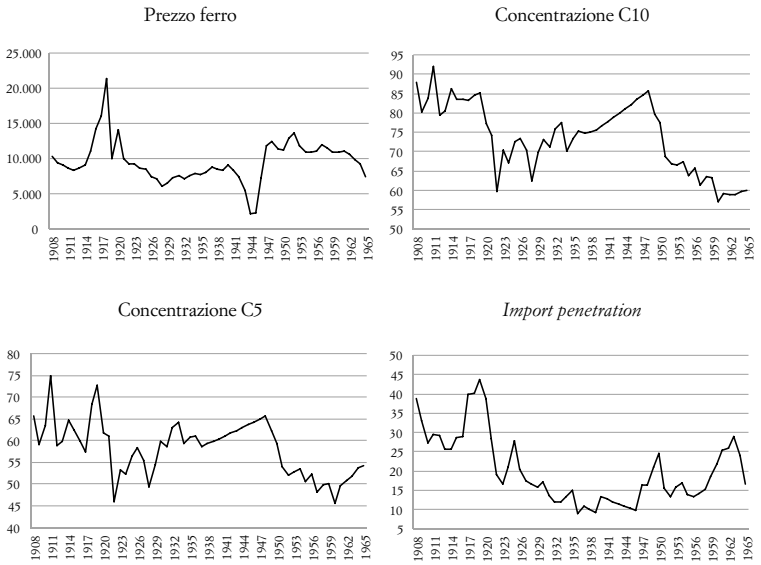
Le serie analizzate sono raffigurate nella figura 8.10. Per la serie dei prezzi del ferro si nota l'influenza delle due guerre nella direzione prima indicata: un forte aumento del prezzo del ferro causato da un aumento della domanda nella Prima guerra mondiale, e una diminuzione del prezzo relativo associata a una inflazione galoppante nella Seconda. La presenza di questi picchi nel periodo delle due guerre viene trattata con opportune *dummies* nelle equazioni successivamente considerate.

Per quanto riguarda la concentrazione si presentano gli indici C5 e C10, i cui dati mancanti sono stati rimpiazzati mediante interpolazione lineare negli anni bellici, e l'*import penetration*, che come atteso mostra un picco durante la prima guerra mondiale, una diminuzione nel periodo fascista (specie negli anni di autarchia) e una ripresa dopo la seconda guerra mondiale.

I modelli utilizzati per i risultati dei test (rispettivamente per gli indici C5 e C10) sono descritti nell'Appendice 2. Entrambi i modelli confermano l'evidenza empirica di un effetto significativo, e con il segno atteso, della concentrazione e dell'*import penetration* sul livello dei prezzi relativi nel settore metallurgico, con un tempo di aggiustamento pari a un anno.

L'interpretazione dei risultati richiede comunque cautela: l'elevata variabilità dei dati, la presenza di periodi dominati da *outlier*, come quelli delle due guerre, l'esistenza di dati mancanti rendono comunque queste evidenze solamente delle prime prove di «causalità» rispetto all'influenza della concorrenza sulla dinamica dei prezzi, che necessitano di essere ulteriormente verificate rispetto ad altri comparti industriali e altri periodi. Sebbene quindi questi risultati suggeriscano, più che provino, l'esistenza di un legame significativo tra pressione competitiva e prezzi relativi, risultano es-

Figura 8.10. *Prezzo relativo del ferro, indice C5 di concentrazione, indice C10 di concentrazione ed indice di* import penetration *del settore metallurgico*



Fonte: elaborazione su dati Rey (1991, p. 185); Barbiellini Amidei e Gomellini (2014).

sere una indicazione importante che rafforza complessivamente i risultati di questo lavoro.

6. *Conclusioni*

In questo studio ci si è dati un compito ambizioso: valutare il ruolo della pressione concorrenziale sul livello e sulla dinamica dei prezzi relativi, utilizzando informazioni aggregate, sebbene anche a livello settoriale.

L'analisi è proceduta tramite una raccolta di indizi ed evidenze dirette e indirette a riprova di questa relazione; il quadro che ne risulta è per molti versi coerente, sebbene una certa cautela nell'interpretazione dei risultati appare necessaria. Questo per vari motivi: il primo è che, come più volte segnalato, gli indicatori

di concorrenza sono solo delle *proxy* della pressione competitiva, e possono nella migliore delle ipotesi approssimare la probabilità di comportamenti monopolistici o collusivi, ma nulla ci possono dire su quello che è effettivamente avvenuto sui singoli mercati; il secondo è che sui prezzi agiscono una molteplicità di fattori, interni ed esterni alle imprese e al mercato, ed è difficile tra questi isolare solo quanto sia attribuibile alla pressione concorrenziale.

Detto questo, le evidenze empiriche risultate dall'analisi sono sintetizzabili come segue:

– i principali settori dove l'inflazione è stata maggiore dalla fine degli anni Settanta ad oggi sono stati quelli dei servizi. Non è un fatto nuovo, ma nuova è l'evidenza che questo processo è continuato dopo gli anni Novanta con lo stesso ritmo. Essendo i servizi meno esposti alla concorrenza, questo è un elemento che suggerisce l'esistenza di un rapporto negativo tra pressione concorrenziale e dinamica inflazionistica;

– sono molti i settori dei servizi dove i prezzi sono aumentati più dell'indice generale dei prezzi al consumo. Tra questi spiccano anche settori generalmente ritenuti protetti, come quelli assicurativi e finanziari, o dove la deregolamentazione si è accompagnata, almeno in parte e almeno per i primi anni, a fenomeni di collusione tra operatori, come i trasporti marittimi. Al contrario, nel settore delle telecomunicazioni, alla deregolamentazione si è accompagnato un aumento della pressione concorrenziale, che appare aver calmierato la dinamica dei prezzi. L'evidenza al riguardo appare sparsa e non sistematica;

– il divaricarsi della dinamica dei prezzi tra settori dei servizi e settori europei è un fenomeno generalizzato, di cui si riporta evidenza per i principali paesi europei. Viene attribuito alla «malattia dei costi», ovvero a un gap di produttività maggiore di quello nei salari unitari, e così risulta nei dati di contabilità nazionale analizzati.

Ma mentre in alcuni paesi tale differenza è modesta, come in Germania, oppure è stata assorbita almeno in parte con una contrazione dei profitti, come nel Regno Unito, in Italia e Francia è stata invece ampliata da un aumento differenziale dei mark-up. Anche questo è un indizio di carenza di pressione competitiva che ha permesso tali comportamenti, innalzando ulteriormente livello e dinamica dei prezzi;

– il deficit di concorrenza può influenzare la risposta delle imprese a shock sui costi: le imprese non sollecitate dalla concorrenza possono ritardare l'adeguamento agli shock negativi, con una conseguente asimmetria nell'adeguamento dei prezzi. L'evidenza rilevata al riguardo appare nuova e robusta: nei settori dei servizi il comportamento risulta significativamente asimmetrico a un test econometrico, a differenza del settore dei beni non alimentari e di quello dei beni nel loro complesso;

– un test molto indicativo sul legame in analisi potrebbe derivare dall'individuazione di un effetto diretto degli indicatori di concorrenza sulle serie dei prezzi. La cautela nei confronti di questo esercizio è più che necessaria, vista la difficoltà di identificare indicatori corretti e il modello econometrico adeguato. Tuttavia, l'analisi condotta in sede storica del settore metallurgico, non considerando l'influenza delle due guerre mondiali, segnala una significativa influenza della concentrazione e della penetrazione alle importazioni sui prezzi relativi.

I risultati dello studio concordano quindi nell'indicare la presenza di un deficit di concorrenza nei settori dei servizi, che appare consolidata non solo in letteratura ma anche dai test condotti nell'analisi empirica. L'impatto della ridotta concorrenza sull'aumento delle ragioni di scambio con il settore industriale è anch'esso comprovato. È plausibile che quindi vi siano stati da questo riflessi negativi sull'efficienza allocativa e produttiva, con un effetto negativo sulla crescita della produttività. Quanto però sarebbe possibile recuperare, in presenza di un aumento della concorrenza, in termini di riduzione dei prezzi e incremento dell'efficienza produttiva, anche considerando gli *spill-over* positivi verso gli altri settori, è un tema per future ricerche.

Appendici

Appendice 1. Test di asimmetria nella trasmissione degli shock ai prezzi. Modello a correzione dell'errore

Il modello da noi utilizzato per tale test è un modello a correzione dell'errore. Esistono diversi metodi in letteratura per cogliere l'asimmetria della trasmissione dei prezzi, a partire da semplici analisi di regressione tra l'andamento dei costi e l'andamento dei prezzi[8]. Le nostre serie esibiscono forti caratteristiche di non stazionarietà, il che impedisce una corretta analisi nei livelli, per il rischio di stime «spurie» in una semplice analisi di regressione. I problemi dati dalla non stazionarietà delle serie possono essere risolti incorporando in un *error correction model* un termine che coglie l'asimmetria delle risposte.

La combinazione di equazioni utilizzate risulta quindi la seguente:

$$p_t^i = \beta_0 + \beta_1 p_{t-1}^i + \cdots + \beta_{12} p_{t-12}^i + \beta_{13} p_t^{en} + \varepsilon_t \tag{1}$$

$$\begin{aligned} \Delta p_t^i &= \gamma_0 + \gamma_1 \Delta p_{t-1}^i + \cdots \\ &+ \gamma_{12} \Delta p_{t-12}^i + \delta \Delta p_t^{en} + \alpha^+ ECT_{t-1}^+ + \alpha^- ECT_{t-1}^- + u_t \end{aligned} \tag{2}$$

in cui la (1) è la cosiddetta equazione di lungo periodo, mentre la (2) è l'equazione di *error correction*. La prima serve a descrivere la relazione di equilibrio del sistema. La specificazione adottata è standard, e comprende un modello autoregressivo a 12 ritardi (coerente con la frequenza mensile dei dati) e l'inserimento del regressore esogeno del prezzo dell'energia (p_t^{en}).

La seconda è l'equazione sulla quale viene effettuato il test di asimmetria, in quanto, comprendendo solo termini stazionari, consente di utilizzare le usuali statistiche test per i parametri.

Nella specificazione sono inseriti i prezzi dei settori, indicizzati con la lettera *i*, e quelli dell'energia. Δ indica la variabile differenziata, mentre *ECT* indica il termine a correzione dell'errore, dato dai residui stimati nella prima regressione, che sono interpretabili come gli scostamenti dei prezzi dal loro livello di equilibrio. I coefficienti α sono i cosiddetti coefficienti di «carico», che indicano la risposta della variabile dipendente a fronte di un allontanamento dal livello di equilibrio. Per il termine ECT_{t-1} vengono separate le componenti positive e negative (ovvero le differenze positive e negative dal valore di lungo periodo). Questa distinzione è cruciale per cogliere il segno dell'asimmetria: la differenza degli *error correction term* permette di valutare la differenza di sensibilità dei prezzi a fronte di scostamenti dall'equilibrio, e quindi l'aggiustamento di lungo periodo.

Impulsi positivi e negativi sono calcolati mediante la seguente formula[9]:

$$\Delta x^+ = \frac{(\Delta x + |\Delta x|)}{2} \tag{3}$$

$$\Delta x^- = \frac{(\Delta x - |\Delta x|)}{2} \tag{4}$$

nella quale *x* indica una qualsiasi variabile si voglia analizzare. Notare come questo trattamento equivale alla moltiplicazione della variabile per una variabile *dummy*, nel primo caso dal valore 1 per impulsi positivi e 0 per impulsi negativi, viceversa nel secondo caso. Il segno previsto per i coefficienti di carico è esattamente opposto alla natura dell'allontanamento dei residui dall'equazione di equilibrio, e quindi, per tutti e due i coefficienti α, il segno atteso è negativo. Al contrario, il segno atteso del coefficiente riguardante la variazione del prezzo dell'energia è positivo.

I risultati dell'analisi sono riportati nella tabella 8.3. Dalla tabella risulta una chiara asimmetria della risposta nel settore dei servizi, che non si riscontra nei settori dei beni non alimentari e

[8] Cfr. Meyer e Cramon-Taubadel (2004).

[9] Per un approccio analogo sviluppato in altro contesto cfr. Visco (1994).

dei beni in generale. Per quanto riguarda i servizi, possiamo vedere che mentre il coefficiente relativo a ECT^{+} risulta negativo e molto significativo con un p-value di 0,001, quello relativo a ECT^{-} sempre negativo ma non significativo (di poco rispetto alla soglia del 10%) con un p-value di 0,151. Ne risulta che la variazione dei prezzi dei servizi è più sensibile a uno scostamento positivo dal livello di equilibrio che a uno negativo, a indicare la presenza di un'asimmetria positiva nell'aggiustamento dei prezzi nel settore dei servizi. Il test sulla differenza dei coefficienti di carico conferma che la differenza tra i due scostamenti è significativamente diversa da 0. Al contrario, nel caso dei beni non alimentari, i coefficienti di carico appaiono tutti e due sulla soglia del 10% (al limite della significatività) e simmetrici, ossia con un test sulla loro differenza non significativo. Il test sulla differenza risulta non significativo anche nel caso del prezzo del complesso dei beni, che sommano ai beni non alimentari i beni alimentari, pur essendo statisticamente significativi i coefficienti. Quindi, anche sommando nell'analisi dei beni quelli alimentari, la cui dinamica dei prezzi è fortemente volatile e influenzata da variazioni del prezzo dell'energia, la risposta risulta simmetrica.

Appendice 2. Modello pressione competitiva-prezzi

Il test econometrico del rapporto pressione competitiva-prezzi si basa sulla verifica diretta dell'influenza della concentrazione e dell'*import penetration* sui prezzi relativi del settore metallurgico, mediante il seguente modello:

$$\overline{p}_t^{met} = \beta_0 + \beta_1 \overline{p}_{t-1}^{met} + \beta_2 Conc_{t-i}^{C5,C10} + \beta_3 imp.pen_{t-i} + \delta_{years} Dummy + \varepsilon_t \quad (5)$$

Nella serie abbiamo indicato con $\overline{p}_t^{met}$ la serie dei prezzi relativi del settore metallurgico al tempo *t*; la stessa variabile ritardata al tempo *t – 1* è tra i regressori del modello; questa scelta è stata effettuata per cogliere mediante la variabile ritardata «la dinamica» della serie dei prezzi, che altrimenti si sarebbe riflessa sulle stime degli altri coefficienti determinando una distorsione da variabile omessa. Con il termine $Conc_{t-i}$ invece si rappresentano gli indici di concentrazione C5 oppure C10, indicizzati al tempo *t – i*. La strategia di ricerca ha analizzato gli effetti della concentrazione in diversi modi: in termini di contemporaneità (quindi con *i = 0*), rispetto a un ritardo di un periodo (*i = 1*) oppure mediante variabili strumentali, utilizzando la variabile al tempo *t – 1* come strumento della variabile al tempo *t*. Questo per testare la possibilità che cambiamenti di forme di mercato esercitino un impatto in termini contemporanei o dinamici sui prezzi del settore, tenendo conto della possibilità di distorsione da causalità simultanea nei dati. La scelta degli indici C5 e C10 indica la preferenza per indici di concentrazione «ampi», che non riflettessero solamente le dinamiche di poche imprese sulla determinazione dei prezzi. Per l'*import penetration* la strategia è stata la medesima che per la concentrazione: Per quanto riguarda le osservazioni eccezionali, come gli anni bellici, le *dummies* rilevanti per l'analisi sono quelle degli anni che vanno dal 1916 al 1920, e dal 1943 al 1945. Tenuto conto di quest'ultime anche per quanto riguarda l'inferenza delle stime, le serie risultano stazionarie[10], il che permette di analizzare la regressione direttamente nei livelli.

Le stime risultanti da questa analisi vengono presentate nelle tabelle 8.4 e 8.5.

La specificazione dinamica dell'equazione appare corretta, e il coefficiente del ritardo della variabile dipendente risulta statisticamente significativo e inferiore all'unità. Il modello con C10 (tab. 8.4) è quello preferito. In questo caso risultano significativi (al 10%) i coefficienti di entrambe le *proxy* della concorrenza rispetto al tempo *t – 1* ma non al tempo *t*: l'aggiustamento dei prezzi a fronte di una modifica delle forme di mercato richiede tempo, che in questo modello è colto dalle variabili ritardate. Tale risultato è confermato anche dalla regressione con variabili strumentali. Il segno dei coefficienti è quello atteso: mentre la maggiore concentrazione, aumentando il potere di mercato delle imprese, spinge in alto i prezzi a parità di altri fattori, l'aumen-

[10] L'analisi di stazionarietà è stata condotta tramite il test Dickey-Fuller aumentato, specificato, a seguito di un'analisi di identificazione, con una costante e due ritardi.

Tabella 8.3. *Risultati regressioni ECM (equazione 3). Calcolo asimmetria della risposta a variazioni di prezzo dell'energia*

Δt prezzi	Servizi	Pr(>|t|)		Beni non alimentari	Pr(>|t|)		Beni	Pr(>|t|)	
Costante	-0,014503	0,7706		0,007229	0,9021		-0,004888	0,9169	
Δt-1 prezzi	0,343278	0,0182	**	0,510863	0,0857	*	0,596095	0,0296	**
Δt-2 prezzi	0,031223	0,4338		-0,101729	0,0813	*	-0,089837	0,135	
Δt-3 prezzi	0,023183	0,5570		-0,007734	0,8748		0,037961	0,451	
Δt-4 prezzi	0,043439	0,2748		-0,010389	0,8354		-0,002781	0,9615	
Δt-5 prezzi	-0,001878	0,9620		-0,021971	0,6532		-0,023545	0,6418	
Δt-6 prezzi	0,008883	0,8319		0,030978	0,5331		-0,056715	0,2594	
Δt-7 prezzi	-0,067188	0,0947	*	-0,034091	0,4905		0,034969	0,5342	
Δt-8 prezzi	0,091743	0,0496	**	0,057912	0,2517		0,062789	0,2166	
Δt-9 prezzi	-0,078794	0,0674	*	0,069123	0,181		0,055317	0,2992	
Δt-10 prezzi	0,029835	0,4903		-0,010616	0,8428		-0,006314	0,9089	
Δt-11 prezzi	-0,041426	0,3486		-0,02007	0,6966		-0,009942	0,8517	
Δt-12 prezzi	0,727489	<2e-16	***	0,248196	5,18E-06	***	0,226606	3,64E-05	***
Δt prezzo energia	0,050625	1,1e-07	***	0,205702	< 2e-16	***	0,147583	< 2e-16	***
ECM +	-0,523291	0,0011	***	-0,516629	0,0923	*	-0,584014	0,0395	**
ECM -	-0,237701	0,1510		-0,510323	0,1056		-0,600074	0,046	**
Test asimmetr.	Statistica F	Pr(>F)		Statistica F	Pr(>F)		Statistica F	Pr(>F)	
	5,4013	0,02079	**	0,0017	0,9675		0,0095	0,9225	

Significatività: 0,01=***; 0,05=**; 0,1=*.
Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia.

Tabella 8.4. *Risultati regressioni OLS ed IV. Calcolo della risposta dei prezzi rispetto alle variabili di concentrazione C10 e* import penetration

	Concentrazione C10								
Prezzo relativo	OLS	p-value		OLS	p-value		I.V.	p-value	
Costante	1124	0,556		1750	0,521		2006	0,93	
Prezzo relativo (t-1)	0,729	0,000	***	0,745	0,000	***	0,792	0,000	***
Concentrazione	28,6	0,182		--	--		--	--	
Concentrazione (t-1)	--	--		33,5	0,087	*	--	--	
Concentrazione (t) con strumento (t-1)	--	--		--	--		44,96	0,091	*
Import penetration (t)	-35,73	0,207		--	--		--	--	
Import penetration (t-1)	--	--		-59,15	0,012	**	--	--	
Import penetration (t) con strumento (t-1)	--	--		--	--		-81,37	0,023	**
Dummy 16	3699	0,004	***	3823	0,002	***	3876	0,004	***
Dummy 17	3544	0,011	**	3228	0,01	**	4029	0,007	***
Dummy 18	7651	0,000	***	8002	0,000	***	8014	0,000	***
Dummy 19	-7570	0,000	***	-7445	0,000	***	-7402	0,000	***
Dummy 20	4783	0,001	***	5228	0,000	***	5574	0,000	***
Dummy 43	-2960	0,018	**	-3081	0,009	***	-3286	0,011	**
Dummy 44	-4900	0,000	***	-5008	0,000	***	-5145	0,000	***
Dummy 45	-2394	0,072	*	-2469	0,052	*	-2474	0,072	*

Significatività: 0,01=***; 0,05=**; 0,1=*.
Fonte: elaborazione su dati Rey (1991) e Barbiellini Amidei e Gomellini (2014).

Tabella 8.5. *Risultati regressioni OLS e IV. Calcolo della risposta dei prezzi rispetto alle variabili di concentrazione C5 e* import penetration

	Concentrazione C5					
Prezzo relativo	OLS	p-value		OLS	p-value		I.V.	p-value	
Costante	2634	0,238		2100	0,283		1359	0,681	
Prezzo relativo (t-1)	0,7	0,000	***	0,73	0,000	***	0,76	0,000	***
Concentrazione	12,68	0,69		--	--		--	--	
Concentrazione (t-1)	--	--		25,27	0,378		--	--	
Concentrazione (t) con strumento (t-1)	--	--		--	--		38,83	0,428	
Import penetration (t)	-29,46	0,301		--	--		--	--	
Import penetration (t-1)	--	--		-54,40	0,023	**	--	--	
Import penetration (t) con strumento (t-1)	--	--		--	--		-76,33	0,035	**
Dummy 16	3977	0,002	***	4041	0,0012	***	4273	0,001	***
Dummy 17	3874	0,006	***	3554	0,0052	***	4531	0,002	***
Dummy 18	7939	0,000	***	8353	0,000	***	8205	0,000	***
Dummy 19	-7178	0,000	***	-7242	0,000	***	-7247	0,001	***
Dummy 20	4768	0,000	***	5154	0,000	***	5545	0,000	***
Dummy 43	-2816	0,026	**	-2972	0,0138	**	-3143	0,017	**
Dummy 44	-4788	0,000	***	-4902	0,000	***	-5022	0,000	***
Dummy 45	-2358	0,082	*	-2386	0,0653	*	-2405	0,086	*

Significatività: 0,01=***; 0,05=**; 0,1=*.
Fonte elaborazione su dati Rey (1991) e Barbiellini Amidei e Gomellini (2014).

to della penetrazione delle importazioni (e quindi della concorrenza internazionale) porta a un minore potere di mercato delle imprese nazionali, e quindi a una riduzione dei prezzi. In questa analisi, per altro, questo effetto risulta particolarmente forte (e maggiormente significativo) data l'elevata propensione all'importazione del settore: probabilmente i prezzi «interni» vengono, in periodi di maggiore penetrazione delle importazioni, compressi verso il prezzo internazionale del ferro, determinando una diminuzione nel corso del tempo degli stessi.

Le regressioni con indice C5 (tab. 8.5) mostrano risultati analoghi, anche se statisticamente meno significativi. L'*import penetration* mantiene il suo ruolo all'interno delle regressioni, mentre la concentrazione diviene non significativa. Alla luce dell'analisi storica precedente, questo risultato non stupisce: essendo l'industria metallurgica nazionale di dimensioni limitate, la capacità delle sole prime cinque imprese di avere una forte influenza nella determinazione del prezzo complessivo risulta ridotta, mentre già considerando le prime dieci imprese gli effetti appaiono maggiormente significativi.

Bibliografia

Altissimo F., Mojon B., Zaffaroni P. (2009), *Can Aggregation Explain the Persistence of Inflation?*, in «Journal of Monetary Economics», 56, 2, pp. 231-241.

Balke N.S., Brown S.P.A., Yucel M.K. (1998), *Crude Oil and Gasoline Prices: An Asymmetric Relationship?*, in «Federal Reserve Bank of Dallas, Economic Review», pp. 2-11.

Ball L., Romer D. (1990), *Real Rigidities and the Non-Neutrality of Money*, in «Review of Economic Studies», 57, 2, pp. 183-203.

Barbiellini Amidei F., Gomellini M. (2014), *Direct Measures of Competition and Italian Industry Performance in the Long Run, 1900-1971*, Banca d'Italia, mimeo.

— (2017), *Concorrenza e crescita nell'industria*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Barca F., Visco I. (1993), *L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali*, in Micossi S., Visco

I. (a cura di), *Inflazione, Concorrenza e Sviluppo*, il Mulino, Bologna.
Barone G., Cingano F. (2011), *Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries*, in «Economic Journal, Royal Economic Society», 121, 555, pp. 931-957.
Barone G., Bentivogli C. (2006), *Il trasporto aereo in Italia: ancora un caso di liberalizzazione incompiuta?*, in «Mercato Concorrenza Regole», 1, pp. 151-176.
Barro R.J. (1972), *A Theory of Monopolistic Price Adjustment*, in «Review of Economic Studies», 57, pp. 183-203.
Baumol W.J. (1967), *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis*, in «American Economic Review», 57, pp. 415-426.
Bianco M., Giacomelli S., Rodano G. (2012), *Concorrenza e regolamentazione in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 123.
Boivin J., Giannoni M.P., Mihov I. (2009), *Sticky Prices and Monetary Policy: Evidence Form Disaggregated U.S. Data*, in «American Economic Review», 99, 1, pp. 350-384.
Bourlès R., Cette G., Lopez J., Mairesse J., Nicoletti G. (2013), *Do Product Market Regulations in Upstream Sectors Curb Productivity Growth? Panel Data Evidence for Oecd Countries*, in «Review of Economics and Statistics», 95, 5, pp. 1750-1768.
Brandolini A., Bugamelli M., Barone G., Bassanetti A., Bianco M., Breda E., Ciapanna E., Cingano F., D'Amuri F., D'Aurizio L. (2009), *Report on Trends in the Italian Productive System*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 45.
Brown S.P.A., Yucel M.K. (2000), *Gasoline and Crude Oil Prices: Why the Asymmetry?*, in «Federal Reserve Bank of Dallas, Economic and Financial Review», terzo trimestre, pp. 23-29.
Christopoulou R., Vermeulen P. (2012), *Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981-2004: A Comparison of 50 Sectors*, in «Empirical Economics», 42, 1, pp. 53-77.
Fuà G. (1993), *Crescita economica: le insidie delle cifre*, il Mulino, Bologna.
Kendrick J.W. (1985), *Measurement of Output and Productivity in the Service Sector*, in Inman R. (a cura di), *Managing the Service Economy*, Cambridge University Press, New York, pp. 111-123.
Lloyd T., McCorriston S., Morgan C.W., Rayner A.J. (2003), *The Impact of Food Scares on Price Transmission in Inter-Related Markets*, *Paper presented to the XXV IAAE Conference in Durban (South Africa)*.
Lünnemann P., Mathä T.Y. (2010), *Rigidities and Inflation Persistence*

of Services and Regulated Prices, in «Managerial and Decision Economics», 31, pp. 193-208.
Martin R., Roma M., Vansteenkiste I. (2005), *Reforms in Selected EU Network Industries*, ECB Occasional Papers, 28.
McCorriston S. (2002), *Why Should Imperfect Competition Matter to Agricultural Economists?*, in «European Review of Agricultural Economics», 29, 3, pp. 349-371.
Meyer J., Cramon-Taubadel S. (2004), *Asymmetric Price Transmission: A Survey*, in «Journal of Agricultural Economics», 55, 3, pp. 581-611.
OCSE (2009), *Indicators of Regulatory Management Systems*, OCSE, Paris.
Peltzman S. (2000), *Prices Rise Faster than They Fall*, in «The Journal of Political Economy», 108, 3, pp. 466-502.
Reis R. (2006), *Inattentive Producers*, in «Review of Economic Studies», 73, 3, pp. 793-821.
Rey G. (a cura di) (1991), *I conti economici dell'Italia. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Riet A.V., Moreno R. (2006), *Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector*, ECB Occasional Paper, 44.
Visco I. (1994), *Caratteri strutturali dell'inflazione italiana (1986-1991)*, in Dell'Aringa C. (a cura di), *Caratteri strutturali dell'inflazione italiana*, il Mulino, Bologna.
Ward R.W. (1982), *Asymmetry in Retail, Wholesale and Shipping Point Pricing for Fresh Vegetables*, in «American Journal of Agricultural Economics», 62, pp. 205-212.
Woodford M. (2003), *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
Zamagni V. (1997), *Come perdere la guerra e vincere la pace*, il Mulino, Bologna.

9.
CONCORRENZA E CRESCITA NELL'INDUSTRIA

di Federico Barbiellini Amidei e Matteo Gomellini

1. *Introduzione**

Il grado di concorrenza di un mercato influisce sulla performance delle imprese, sulla loro produttività, sul ritmo di innovazione. L'esistenza di una relazione tra la concorrenza e la crescita delle aziende incontra pochi dissensi. Quale sia, tuttavia, il segno e l'ampiezza di questa relazione resta controverso: gli studi economici, infatti, non forniscono indicazioni univoche né sulla sua direzione né sulla sua intensità.

Da un punto di vista teorico una ridotta concorrenza può frenare la produttività e l'efficienza (Arrow 1962), ma un certo grado di protezione può anche fornire uno scudo necessario all'imprenditore per ridurre l'incertezza e così favorire l'at-

* Gli autori desiderano ringraziare Alfredo Gigliobianco, Claire Giordano, Marcello Messori, Paolo Piselli, Gianni Toniolo, Francesco Vercelli ed Eliana Viviano per i commenti su precedenti versioni del lavoro e per i consigli; i partecipanti ai workshop di dicembre 2013 e giugno 2014 e alla Conferenza *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo* (Roma, 29-30 ottobre 2014) organizzati dalla Banca d'Italia, nonché Joerg Baten, Stephen Broadberry, Kevin O'Rourke e gli altri partecipanti al «Second CEPR Economic History Symposium» (Vienna, 25-26 settembre 2014); Carlo Ciccarelli per averci fornito alcuni dati; Ivan Triglia, Elena Genito e Giuliana Ferretti per l'eccellente e generosa assistenza alla ricerca. Gli eventuali errori sono da attribuirsi esclusivamente agli autori. Le idee espresse in questo capitolo sono da riferirsi agli autori e non riflettono necessariamente quelle dell'istituzione di appartenenza.

tività di investimento e l'innovazione (Schumpeter 1934; 1942). Pur essendo trascorso molto tempo dai contributi di Schumpeter e Arrow, un consenso generale non è ancora emerso e diverse relazioni appaiono teoricamente possibili. Il dibattito è vivo e, probabilmente, ambire a una soluzione univoca è illusorio: la risposta riposa nei fatti e può differire sulla base di una pluralità di elementi, come le caratteristiche del mercato e delle imprese che ne fanno parte, il tipo di prodotto, la sua maturità tecnologica.

L'obiettivo che ci siamo prefissi in questa ricerca è stato quello di indagare empiricamente le conseguenze di aumenti o riduzioni della concorrenza sulla performance delle imprese nella storia economica italiana. Tra i diversi modi possibili per rappresentare il grado di concorrenza, ci siamo focalizzati sulla sua misurazione «diretta», basata cioè sulla costruzione di indicatori con dati di bilancio di impresa o settoriali. Abbiamo anche utilizzato dati sugli scambi commerciali internazionali che ci hanno consentito di effettuare una valutazione delle pressioni concorrenziali dall'estero.

Attraverso la ricostruzione di dati di impresa (a partire dai bilanci di 862 SpA manifatturiere italiane) e la loro elaborazione, abbiamo innanzitutto individuato per il settore manifatturiero tre distinte fasi di intensità della pressione concorrenziale interna ed esterna nell'arco temporale 1908-1965. L'analisi settoriale realizzata sull'intero periodo ha mostrato come a una maggiore concentrazione sia corrisposta una crescita più rapida delle imprese e insieme profitti più elevati. Questi sono una misura della redditività e possono segnalare una maggiore efficienza e/o capacità innovativa, ma anche essere espressione dei maggiori mark-up che le imprese impongono in un mercato protetto a danno dei consumatori.

Per quanto concerne la concorrenza internazionale, una maggiore penetrazione delle importazioni ha avuto effetti differenziati nei diversi periodi, traducendosi in un aumento della crescita solo nel secondo dopoguerra e non in una riduzione dei margini di profitto per il complesso delle imprese.

Il capitolo si articola come segue. Nel secondo paragrafo abbiamo effettuato una rassegna dei principali studi che hanno indagato, con evidenze quantitative basate sugli indici di concentrazione, il tema della concorrenza nella storia economica italiana. Nel paragrafo 3, abbiamo costruito due misure di tenore concorrenziale (indici di concentrazione e di extraprofitti) per 10 rami dell'industria manifatturiera tra l'inizio del Novecento e la metà degli anni Sessanta a partire dai bilanci delle società per azioni italiane (la base dati è descritta in Appendice). Nello stesso paragrafo abbiamo calcolato indici di penetrazione commerciale quale misura delle pressioni competitive straniere e abbiamo realizzato una prima analisi descrittiva dei diversi indicatori di concorrenza interna ed esterna. Utilizzando i dati ricostruiti e gli indici calcolati, nel paragrafo 4 abbiamo esaminato le relazioni tra il grado di concorrenza e la performance delle imprese nel lungo periodo. Alcune considerazioni di sintesi chiudono il capitolo.

2. *Le analisi quantitative sulla concorrenza nella storia economica italiana*

I lavori storico-economici quantitativi sulla concorrenza in Italia sono in numero limitato e il quadro di risultati che restituiscono è piuttosto frammentato[1].

Innanzitutto, a fronte delle differenti modalità per misurare il tenore concorrenziale di un'economia, la più parte degli studi si è concentrata su misure *dirette* della concorrenza[2], utilizzando in particolare indicatori di concentrazione che misurano, rispetto a un mercato o settore, la quota di una determinata grandezza economica (quale il capitale, il fatturato, il numero di dipendenti, l'attivo di bilancio) che fa capo a un sottoinsieme di imprese (le prime k)[3].

[1] Battilossi (1999) ha effettuato un'ampia rassegna degli studi sul tema della concentrazione e della concorrenza.

[2] Altri studi hanno invece utilizzato misure cosiddette indirette ricavate dalla soluzione di modelli (come ad esempio le misure di mark-up utilizzate in Rossi e Toniolo 1993, e in Giordano e Zollino, in questo volume).

[3] La concentrazione non è condizione sufficiente per l'esercizio di un vero potere di mercato. Un'elevata concentrazione, infatti, può non tradursi in un'effettiva riduzione della concorrenza (in presenza, ad esempio, di un'intensa com-

Analisi della concentrazione industriale in Italia venivano prodotte già a ridosso della Prima guerra mondiale (e.g. Vinci 1918; Saibante 1926) e importanti studiosi italiani hanno focalizzato i propri studi sulla struttura del mercato e sulla concorrenza (come ad esempio Sylos Labini e Lombardini, testimoni anche nell'ambito dell'Inchiesta parlamentare sui limiti posti alla concorrenza realizzata nei primi anni Sessanta). Tuttavia, nella storia economica del Paese la concorrenza resta un tema *under-researched*[4].

Il lavoro di Zamagni (1978) sull'industrializzazione e gli squilibri regionali nell'Italia giolittiana, riprende le analisi di Vinci (1918). Calcolando rapporti di concentrazione (indice di Gini) basati su occupati e capitale fisso per una pluralità di settori con riferimento al censimento industriale del 1911, registra la prevalenza di un alto grado di concentrazione industriale: «tutte le industrie moderne, ad eccezione dei tessili [...] e della carta, erano dominate da poche grandi imprese» (Zamagni 1978, p. 143).

Federico, Giannetti e Toninelli (1994) invece, analizzando la concentrazione dell'industria italiana nei tre anni benchmark 1911, 1927 e 1936 con un indice Herfindahl-Hirschman (HH) costruito sul capitale di bilancio delle SpA, evidenziano un mo-

petizione dall'estero); una bassa concentrazione, d'altro lato, è compatibile con una scarsa concorrenza (è il caso in cui le imprese sono associate in consorzi). Di fatto, tuttavia, molti studi mostrano come gli indicatori di concentrazione, se utilizzati in modo accorto (selezionando settori al cui interno vengono prodotti beni omogenei; esaminandoli in senso diacronico nel confronto inter-settoriale e operando un *cross-checking* con altri indicatori), riescano adeguatamente a cogliere la dimensione concorrenziale. Nickell (1996) passa in rassegna una serie di importanti lavori che utilizzano i rapporti di concentrazione per analizzare gli effetti della concorrenza. Cfr. inoltre la survey in Gomellini (2014).

[4] Ancora alla metà del decennio Sessanta la Commissione parlamentare per la concorrenza sottolineava la «quasi totale mancanza di studi, indagini e ricerche [...] sulle restrizioni alla concorrenza operanti in Italia» (Camera dei Deputati 1965, pp. 20-21. Sulla Commissione parlamentare per la concorrenza, cfr. Cavazzuti in questo volume). La scarsa inclinazione verso il tema della concorrenza è anche, indubbiamente, il risultato di una tradizione culturale in cui l'approccio liberale in campo economico spesso non ha prevalso (cfr. Gigliobianco e Giorgiantonio, in questo volume, per un'analisi della cultura della concorrenza).

desto livello di concentrazione nella prima metà del secolo, non solo per i settori tradizionali, ma anche per le industrie moderne e pesanti (chimica, elettromeccanica, meccanica, mezzi di trasporto, acciaio). In questa ricostruzione, ai ridotti livelli del 1911 sarebbe seguito un aumento della concentrazione nel 1927, legato allo sviluppo delle grandi imprese favorite dalle commesse belliche della Prima guerra mondiale. Successivamente, nel 1936 (con alcune eccezioni per i settori dell'energia elettrica, del gas e della chimica), sarebbe emersa una sostanziale invarianza degli indicatori, in particolare nel settore manifatturiero. Una serie di fattori (come lo sviluppo dei consorzi, la protezione doganale, la normativa relativa alle autorizzazioni agli investimenti in nuovi impianti) avrebbero ridotto il dinamismo del mercato determinando una «cristallizzazione» dei livelli di concentrazione sulle posizioni acquisite nella seconda metà degli anni Venti[5].

Spostandoci sul secondo dopoguerra, Boni e Gros Pietro (1967), basandosi sui due censimenti industriali del 1951 e del 1961 e utilizzando rapporti di concentrazione costruiti con gli occupati delle maggiori imprese industriali, ricavano una prevalenza di bassi livelli di concentrazione e un ridotto potere monopolistico delle grandi imprese. Gli autori individuano inoltre una *ranking persistence* settoriale (l'ordinamento delle industrie per livello di concentrazione non muta tra il 1951 e il 1961), a cui contrappongono la diminuzione, tra il 1951 e il 1961, nella dimensione media delle imprese, insieme a un'accentuata polarizzazione dimensionale nell'ambito dei settori per effetto della nascita di nuove piccole imprese favorita dall'aumento della domanda (interna ed esterna).

Balducci (1979) qualifica queste dinamiche, coprendo anche il decennio successivo. Tra il censimento del 1951 e quello del

[5] Questa mancanza di dinamismo può avere contribuito anche all'affermazione di un dualismo strutturale del sistema industriale italiano (Bonelli 1978; Cafagna 1989; Battilossi 1999): da una parte i settori «pesanti» concentrati in poche grandi imprese sostenute dallo Stato e dal sistema bancario; dall'altra parte, i settori «leggeri» caratterizzati da piccole imprese, dal posizionamento in mercati di nicchia, da processi di innovazione basati sull'imitazione e l'adattamento delle tecnologie (Antonelli, Barbiellini Amidei 2011).

1961, si assiste a un significativo aumento della quota dell'occupazione delle piccole imprese (tra 10 e 100 addetti: dal 23,4 al 30,2% del totale degli addetti dell'industria), a scapito sia delle imprese minori (meno di 10 addetti), sia di quelle grandi (più di 500 addetti)[6]. Contrariamente, tra il 1961 e il 1971 le imprese più grandi vedono crescere la propria quota di occupati (in particolare le imprese con più di 1.000 addetti nell'industria passano dal 20 al 23,6% degli occupati totali, senza però recuperare il 24,9 del 1951), per effetto sia della crescita interna sia dei processi di concentrazione industriale attraverso fusioni e acquisizioni, a fronte di una (ulteriore) riduzione della quota degli occupati delle imprese minori e di una sostanziale stazionarietà di quelle medie[7].

Le analisi caratterizzate da una maggiore disaggregazione disegnano un quadro in parte differente. Lo studio settoriale di Battara (1965), realizzato per la Commissione parlamentare sulla concorrenza, evidenzia una concentrazione piuttosto elevata in molti settori sia negli anni Trenta sia nei Sessanta: disaggregando maggiormente emerge ad esempio una forte concentrazione nella chimica e nel settore dello zucchero negli anni Trenta, nell'industria del cemento e nell'industria siderurgica negli anni Sessanta.

Diverse lacune degli studi storico-economici quantitativi sulla concorrenza (Battilossi 1999, p. 283) sono state colmate dai più recenti lavori di Giannetti e Vasta (2006; 2012). Per il complesso del settore manifatturiero Giannetti e Vasta (2006, p. 54) mostrano una flessione della concentrazione tra il

[6] La stessa cosa avviene per la manifattura, dove le piccole imprese salgono da 19,8% a 26,4 (nostri calcoli su dati dai censimenti industriali). Gli studi coevi considerano in genere quattro classi dimensionali: imprese minori (fino a 10 addetti), piccole imprese (da 11 a 100 addetti), imprese medie (da 101 a 500) e grandi imprese (oltre i 500 addetti).

[7] Le imprese con più di mille addetti passano da 26,6 % del 1951 al 21,7 del 1961 e al 25,3 del 1971 nella manifattura. Le imprese minori (fino a 10 addetti) scendono dal 27,9 del 1951 al 24,6 del 1961 e al 20,9% del 1971 nell'industria, analogamente da 30,7 a 26,8 e a 19,1 nella manifattura. Le piccole imprese (da 10 a 100) tra il 1961 e il 1971 rimangono stabili nell'industria ma progrediscono ulteriormente nella manifattura (fino al 29,3% nel 1971). Le imprese medie (da 100 a 500 addetti) passano da 19,3 nel 1961 a 18,4 nel 1971 nell'industria, da 18,8 a 19,5 negli stessi anni nella manifattura.

1913 e il 1927, un aumento nel 1936[8]. Nel passaggio tra i 3 anni benchmark del periodo successivo alla Seconda guerra mondiale (1952, 1960 e 1971) la concentrazione nel complesso della manifattura sembra diminuire significativamente guardando agli indicatori costruiti su un numero elevato di società per azioni, e mantenersi sostanzialmente stabile se si considerano le prime 4-10 imprese dell'industria manifatturiera. Gli autori interpretano queste dinamiche come il risultato dell'ingresso e della crescita di molte nuove imprese, un processo alimentato dall'apertura all'export e compatibile con il rafforzamento di un nucleo industriale oligopolistico preesistente. Nel complesso, la concentrazione nel settore manifatturiero italiano si sarebbe trovata «well within the conditions of competitiveness» (Giannetti, Vasta 2006, p. 60).

Gli stessi Giannetti e Vasta (2012, p. 61), quando guardano dentro la manifattura, ma sempre a settori aggregati (i principali 14 rami), ricavano un quadro più articolato. Alla vigilia della Prima guerra mondiale il profilo dell'industria italiana si presenta assai poco competitivo: su 14 settori 8 presentano valori degli indicatori di concentrazione tali da poter essere considerati come settori «monopolistici» (7) e semi-concorrenziali (1)[9], con indici di concentrazione più contenuti per i settori più tradizionali, e molto più elevati per i settori moderni[10]. Nel 1921 i settori «monopolistici» risultano scesi a 2 (6 i settori semi-concorrenziali) mentre nel 1936 risalgono a 4. Nel secondo dopoguerra, nel 1952, i settori «monopolistici» risultano essere 3 e i settori semi-concorrenziali 7. Il grado di concentrazione sembra poi ridursi sia nel 1960 (quando i settori «monopolistici» sono 3, e 3 i setto-

[8] Giannetti e Vasta (2006) utilizzano la stessa fonte del presente lavoro (cfr. Appendice) e calcolano, per 7 anni benchmark (1913, 1921, 1927, 1936, 1952, 1960, 1971) su un intervallo temporale di 60 anni, indicatori di concentrazione del totale attivo delle prime 4, 10, 50, 100, 200, 500 imprese (C4-C500). L'indice C*x* misura la quota del totale attivo settoriale che fa capo alle prime *x* imprese. Per una critica alle modalità di calcolo degli indicatori riferiti al complesso del settore manifatturiero, si confronti Giordano e Giugliano (2012, pp. 24-26).

[9] Gli autori utilizzano due soglie di valori percentuali dell'indicatore C4 per definire i settori come: «monopolistici» (C4>59%); «semi-concorrenziali» (40≤ C4 ≤59%); «concorrenziali» (C4<40%).

[10] Tra questi non vi è la chimica, settore appena nato.

ri semi-concorrenziali), sia nel 1971 (2 settori «monopolistici» e 2 settori semi-concorrenziali).

Infine, dalle ricerche che hanno operato un confronto internazionale del grado di concentrazione nel secondo dopoguerra, emerge un quadro per l'Italia non molto dissimile dal resto d'Europa (cfr. anche O'Rourke in questo volume). Phlips (1971) per il periodo 1950-1970 ricostruisce indici di concentrazione basati sul numero di dipendenti con una fine disaggregazione dell'economia (78 settori) e mostra per l'Italia livelli di concentrazione paragonabili a quelli della Francia, inferiori a quelli del Regno Unito, superiori a quelli della Germania. Alla fine degli anni Ottanta, il Rapporto sulla concorrenza prodotto dalla Commissione Europea – prendendo in considerazione più di 300 mercati nei principali paesi della Comunità, con 750 casi di studio di cui 160 per l'Italia – restituisce per gli anni Settanta il quadro di una stabilità su elevati livelli di concentrazione, combinata con una tendenza alla diminuzione della dimensione media di impresa. Emerge un forte e diffuso potere di mercato: pur essendo rari i casi di posizione dominante di una singola impresa, prevale una elevata intensità oligopolistica che sembra essere un tratto comune a livello europeo.

In conclusione, questa breve rassegna mostra come dalle analisi basate sul calcolo di indicatori di concentrazione in anni benchmark emergano risultati differenziati. Il confronto tra i diversi studi va effettuato con cautela, dato che gli esiti sono sensibili al tipo di indicatore (costruito sulle variabili occupati, capitale, attivo di bilancio), al grado di disaggregazione settoriale, nonché agli anni scelti per il confronto[11]. Per la prima metà del secolo non emerge una sintesi condivisa delle tendenze nella concentrazione industriale; per il secondo dopoguerra fino ai primi anni Settanta, nella manifattura sembra prevalere una riduzione della concentrazione. Nella valutazione dell'intensità (livelli) di concorrenza i risultati appaiono piuttosto eterogenei, sia per la prima metà del XX secolo sia per il secondo dopoguerra.

[11] I differenti risultati possono derivare oltre che dalla diversa disaggregazione e dalla eterogeneità delle variabili (e delle fonti) utilizzate (gli occupati dai censimenti in Zamagni 1978, Boni, Gros Pietro 1967, Balducci 1979; il capitale fisso ricostruito da differenti fonti in Zamagni 1978; i dati di bilancio in Federico, Giannetti, Toninelli 1994, Giannetti, Vasta 2006 e 2012), anche dalla varietà di metodi di calcolo utilizzati (indice di Gini, rapporti di concentrazione, indice Herfindahl-Hirschman).

3. *Nuovi indicatori del grado di concorrenza*

In questo paragrafo proponiamo nuove evidenze sul tenore concorrenziale nell'industria italiana nel lungo periodo, contribuendo alla letteratura sotto diversi profili. Innanzitutto, mentre le ricerche preesistenti si basano su anni benchmark, le nostre analisi utilizzeranno serie storiche, frutto di ricostruzioni di dati. Un secondo elemento di novità è rappresentato dall'utilizzo e dal confronto di tre diversi indicatori[12]: indici di concentrazione, indici di extraprofitti delle principali imprese, e indici di penetrazione commerciale dall'estero, *proxy* delle pressioni concorrenziali internazionali. Infine, la costruzione di un *dataset* micro ci consente di condurre (*infra*, par. 4) esercizi quantitativi in grado di gettare luce sulle relazioni tra il grado di concentrazione dei settori, il tono concorrenziale in essi prevalente e la performance delle imprese che vi operano.

Gli indicatori con cui misuriamo le pressioni concorrenziali sono costruiti principalmente sulla base di dati di bilancio d'impresa, provenienti da annuari curati inizialmente dal Credito Italiano e dal 1928 dall'Associazione fra le società italiane per azioni-Assonime (cfr. Archivio elettronico Imita.db: Vasta 2003). Abbiamo integrato le informazioni di bilancio con dati di commercio con l'estero (Federico *et al.* 2011)[13].

Per analizzare il tenore competitivo dell'industria manifatturiera italiana nel lungo periodo ci siamo focalizzati su 10 rami caratterizzati da una significativa omogeneità di prodotto: tre industrie tradizionali (e a maggiore intensità di lavoro), i.e. Carta, Cotone e Laterizi; quattro industrie ad alta intensità di

[12] In ciò motivati dalla consapevolezza che non esiste una misura ottimale di concorrenza.

[13] La descrizione del nostro *dataset* e di tutte le fonti si trova in Appendice.

capitale, Cemento, Metallurgia, Vetro e Zucchero; tre rami manifatturieri relativamente più moderni e innovativi, Fibre tessili artificiali, Gomma e Materiale elettrico. I nostri rami manifatturieri rappresentavano nel 1935 oltre il 40% in termini di numero delle società per azioni industriali. Essi producevano circa il 20% del valore aggiunto industriale italiano (nostri calcoli su Felice, Carreras 2012). Abbiamo inoltre costruito un indicatore per il complesso della manifattura e dell'industria.

Il *dataset* ottenuto – un panel non bilanciato di 862 imprese manifatturiere, per un totale di oltre 14.000 osservazioni – ci ha consentito di costruire tre diversi indicatori di tono competitivo:

– indici di concentrazione settoriale, che indichiamo con la sigla C*x* (con $x = 1, \ldots 10$), calcolati come rapporto tra il totale attivo delle *x* principali SpA (ordinate in termini di attivo) appartenenti all'industria «i» e il totale attivo di tutte le società appartenenti alla stessa industria;

– indici settoriali degli extraprofitti delle imprese *leader* settoriali, che indichiamo con la sigla EP*x*, calcolati come differenza dei rapporti tra profitti e attività totali (*return on assets*, ROE) delle *x* principali SpA (in termini di attivo) rispetto alle restanti SpA di uno stesso settore;

– indici di penetrazione delle importazioni, calcolati come rapporto tra importazioni e domanda interna per classe di prodotto[14].

Abbiamo costruito serie storiche lunghe per il periodo 1908-1965 degli indicatori di concentrazione e degli extraprofitti per i dieci rami manifatturieri di interesse. Elevati valori di questi indicatori (in particolare C4 ed EP4) dovrebbero implicare che le maggiori imprese settoriali avevano, di fatto, un sostanziale potere di mercato, ma potrebbero anche segnalare, è bene sottolinearlo, che quelle imprese erano più innovative, più efficienti.

Abbiamo inoltre costruito serie storiche per il periodo 1890-1975 degli indici di penetrazione delle importazioni, con cui si

[14] L'indice di penetrazione delle importazioni è calcolato in base alla seguente formula: [M/(P - (X - M))], dove la produzione nazionale P corretta per il saldo della bilancia commerciale (X - M, vale a dire esportazioni meno importazioni) è pari alla domanda interna.

intende misurare il grado di esposizione alla concorrenza dall'estero, per 8 classi di prodotto relative ai nostri rami manifatturieri. Tali indicatori mostrano il grado in cui la domanda interna per una specifica classe di prodotto è soddisfatta da produttori stranieri piuttosto che dalla produzione nazionale.

Il campione che esaminiamo ci permette di indagare tre diverse fasi della storia economica italiana: un'iniziale fase «liberale» dal 1908 al 1925, composta dalla cosiddetta «età giolittiana» e da un primo periodo fascista economicamente liberale; un'era fascista «protezionistica», via via più chiusa e favorevole ai cartelli (1926-1939); un'era repubblicana moderatamente pro-mercato e caratterizzata da una crescente apertura al commercio internazionale (1948-1965).

Da un esame diacronico e sincronico degli indici di concentrazione settoriale, emerge che (tab. 9.1; figg. 9.1 e 9.2)[15]:

– nell'intero periodo 1908-1965, sei industrie manifatturiere su dieci risultano oligopolistiche, registrando un valore elevato dell'indice di concentrazione riferito alle quattro maggiori imprese del settore (a queste faceva capo più del 59% del totale attivo di bilancio complessivo settoriale, i.e. $C4 > 59\%$); due risultano semi-concorrenziali ($40\% \leq C4 \leq 59\%$), due concorrenziali ($C4 < 40\%$). Nel lungo periodo si registra complessivamente una tendenza all'aumento del livello di concorrenza (scende il numero delle industrie oligopolistiche, dalle iniziali sette a quattro). Anche per il complesso della manifattura registriamo indici di concentrazione abbastanza elevati (con un C10 pari al 23% e un C4 pari al 14% in media nel periodo 1913-1965) e in tendenziale calo nel lungo periodo.

– Delle sei industrie oligopolistiche, tre erano a elevata inten-

[15] Adottiamo la classificazione del grado di concentrazione dell'industria che distingue i settori sulla base di due soglie quantitative dell'indice C4 costruito sul totale attivo (cfr. Shepherd 1982; Giannetti, Vasta 2003): definiamo *concorrenziali* i settori con un indice di concentrazione C4 inferiore a 40%, *semi-concorrenziali* quelli con un indice tra 40 e 59%, «oligopolistici» i settori con un indice di concentrazione oltre il 59%. Dopo aver costruito indicatori di concentrazione basati sia sul capitale sia sul totale attivo, abbiamo privilegiato nella nostra analisi gli indici costruiti sull'attivo di bilancio, in quanto più affidabili e meno erratici.

sità di capitale (Cemento, Vetro, Zucchero) e tre erano moderne (Fibre tessili artificiali, Gomma, Materiale elettrico), mentre le due industrie semi-concorrenziali erano una a elevata intensità di capitale (Metallurgia) e l'altra tradizionale (Carta). Le rimanenti due industrie tradizionali (Cotone e Laterizi) si potevano definire concorrenziali.

– Guardando all'indice C1, emerge come in media tra le industrie oligopolistiche due erano caratterizzate dalla presenza di una singola azienda decisamente dominante (Fibre tessili artificiali e Gomma, con un C1 superiore al 50%), configurandosi come sostanzialmente monopolistiche; al tempo stesso solo le due industrie concorrenziali (Cotone e Laterizi) avevano in media tra il 1908 e il 1965 un indice C10 inferiore al 70%. Anche rispetto all'indice C10 tuttavia, nel lungo periodo si registra una riduzione della concentrazione (le industrie in cui la quota di attivo detenuta dalle prime dieci imprese era superiore al 70% scendono da nove nei primi decenni del secolo a sei nel 1965).

– Il periodo fascista «protezionista» si caratterizza per un aumento della concentrazione significativo che coinvolge tutti i nostri rami, mentre il periodo 1919-1925 vedeva un trend prevalente di diminuzione e il 1908-1918 aveva mostrato un quadro misto. Queste stesse dinamiche sono replicate dagli indici di concentrazione per il complesso della manifattura (e dell'industria), in particolare per l'aumento negli anni Trenta. Dopo la Seconda guerra mondiale si evidenzia invece un trend di pressoché generale riduzione della concentrazione, confermato nell'andamento degli indici per la manifattura (comunque su livelli elevati, con un C10 pari al 25% ancora nel 1965 e 1971)[16]. Nel lungo periodo, nove industrie su dieci (con l'eccezione della Metallurgia) mostrano una tendenza alla diminuzione della concentrazione il cui livello, tuttavia, rimane significativo in quattro casi su dieci (Fibre tessili artificiali, Gomma, Metallurgia e Zucchero).

Con riferimento in particolare al secondo dopoguerra, la tendenziale riduzione della concentrazione è il risultato di vivaci dinamiche lungo i margini estensivo e intensivo: alla crescita della

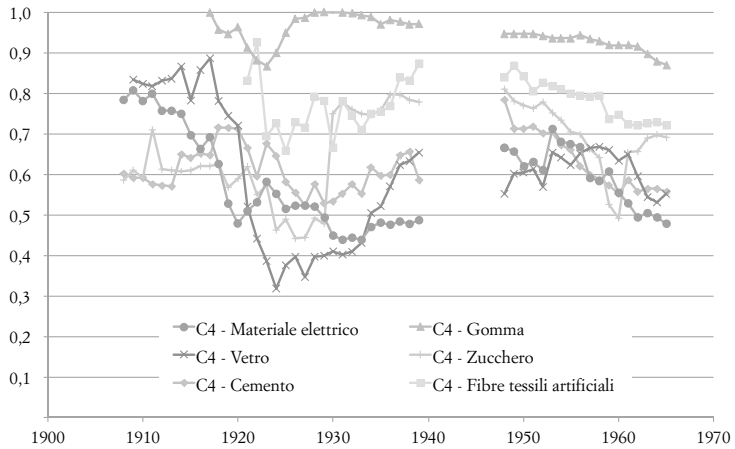
[16] Laddove per l'industria gli indicatori registrano invece un aumento della concentrazione in seguito alla nazionalizzazione dell'industria elettrica.

Tabella 9.1. *Indici di concentrazione settoriale C4 e grado di concorrenza – 10 rami manifatturieri, 1908-1965 (totale attivo; valori percentuali medi)*

Settori	Carta	G.C.	Cemento		Cotone		Fibre tessili artificiali		Gomma		Laterizi		Materiale elettrico		Metall.		Vetro		Zucch.		Industria manifatt.*
Anni																					
1908-1965	46,1	s	61,8	o	22,6	c	77,4	o	94,7	o	37,5	c	72,1	o	55,4	s	60,2	o	65,4	o	22,7
1908-1918	50,6	s	61,9	o	21,5	c	-		97,9	o	58,4	s	73,7	o	55,3	s	83,1	o	61,8	o	-
1919-1925	42,9	s	65,5	o	20,0	c	76,6	o	91,6	o	32,1	c	52,8	s	53,3	s	50,1	s	54,9	s	17,8
1926-1939	49,3	s	57,8	s	21,4	c	76,6	o	98,6	o	27,1	c	47,9	s	54,5	s	47,8	s	68,2	o	18,9
1948-1965	42,0	s	63,4	o	25,3	c	78,2	o	92,5	o	34,9	c	59,7	o	57,0	s	61,1	o	69,4	o	28,8
1948-1959	47,7	s	67,0	o	27,2	c	81,0	o	93,8	o	37,4	c	64,2	o	53,5	s	62,5	o	71,8	o	28,8
1960-1965	30,5	c	56,3	s	21,6	c	72,7	o	89,9	o	30,0	c	50,8	s	63,9	o	58,3	s	64,6	o	26,9

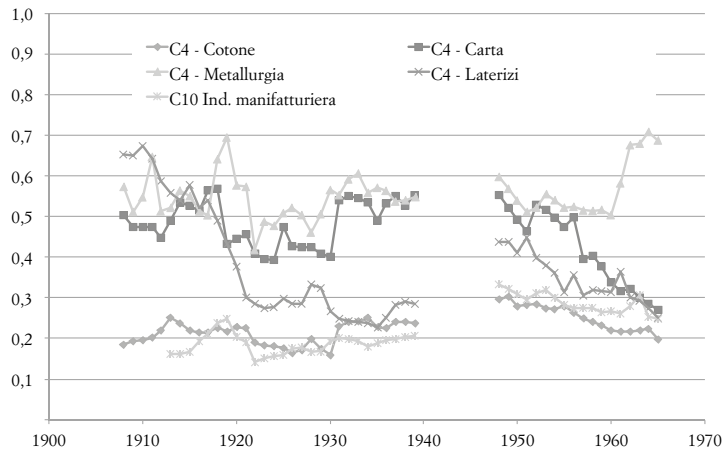
Note: G.C.= Grado di concorrenza; o= oligopolistico; s= semicompetitivo; c= concorrenziale. * Indice C10. Primo dato 1913.
Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Figura 9.1. *Indici di concentrazione settoriale – alta concentrazione*



Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Figura 9.2. *Indici di concentrazione settoriale – media e bassa concentrazione*



Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

dimensione delle imprese esistenti (margine intensivo) si contrappone l'aumento nel numero delle imprese (margine estensivo), con effetto di diluizione della concentrazione. Negli anni

Cinquanta fino ai primi anni Sessanta, infatti, il processo di forte crescita ha favorito la nascita di piccole imprese, in particolare nei settori nuovi, accanto a società di grandi dimensioni già esistenti, generando una «struttura produttiva bipolarizzata» nella quale le imprese piccole trovavano condizioni estremamente favorevoli allo sviluppo[17].

Dalla seconda metà degli anni Sessanta si intensificano i processi di fusione tra imprese in conseguenza delle nuove difficoltà economico-finanziarie emerse con la battuta d'arresto della «congiuntura» del 1963-1964, e dello shock della nazionalizzazione dell'industria elettrica: si moltiplicano i trasferimenti della proprietà delle imprese piccole e medie (indipendenti) – in una posizione di relativo svantaggio – a quelle di maggiori dimensioni organizzate in gruppi industriali[18]. La complessiva tendenza a una crescita della dimensione media di impresa tra il 1961 e il 1971 è la sintesi di tendenze differenziate nei diversi settori industriali: «un leggero ampliamento

[17] Cfr. Balducci (1979).

[18] Cfr. Barbiellini Amidei e Impenna (1999). La possibilità per le imprese ex-elettriche e per quelle industriali auto-produttrici di energia elettrica di accedere a indennizzi introdotti con la nazionalizzazione dell'industria elettrica, di acquisire convenienti finanziamenti e di usufruire di agevolazioni fiscali disposte per le operazioni di fusione, innalzarono la convenienza delle operazioni di acquisizione e assorbimento di società medie e piccole. Operò nella stessa direzione l'estensione alla generalità delle imprese (legge 18 marzo 1965, n. 170) delle agevolazioni fiscali previste per il settore elettrico nazionalizzato. Risultò una significativa spinta verso la concentrazione, con importanti operazioni in particolare nei settori metallurgico, chimico, elettromeccanico e alimentare. Quasi la metà delle 200 maggiori imprese manifatturiere italiane (cui apparteneva il 55% dei capitali delle società italiane) furono protagoniste di processi di espansione esterna, assorbendo 311 società nel periodo 1957-1968, pari a circa il 72% dei capitali del complesso delle società assorbite negli stessi anni (nostre elaborazioni su dati: ISPE 1969; Banca d'Italia 1972, tav. 131, p. 347). Un rilevante risultato di tali processi fu il restringimento del settore di imprese a controllo privato a favore di quelli a controllo straniero e pubblico. Il ricorso a forme organizzative di gruppo si intensificava con continuità lungo il secondo dopoguerra per le imprese di tutte le dimensioni appena oltre quella minima. Nelle analisi che tengono conto anche dell'appartenenza a gruppi (Battara 1965; Battilossi 1999; Giannetti, Vasta 2012; Giordano, Giugliano 2012) il quadro in parte muta: si registrano indici di concentrazione più elevati sia per i singoli rami, sia per l'intera manifattura, mentre è nel complesso confermata l'evoluzione degli indici nei sottoperiodi.

dimensionale delle aziende nei settori "tradizionali" e un più significativo accentramento in alcuni settori moderni, lasciandoci comunque ancora una struttura dimensionale delle imprese ad U», in ciò distinguendoci dai paesi più avanzati (cfr. Balducci 1979)[19].

Gli indici settoriali degli extraprofitti calcolati per le 4 principali imprese fanno registrare indicazioni coerenti con quelle segnalate dagli indici di concentrazione (tab. 9.2):

– sull'intero periodo 1908-1965, cinque tra le sei industrie che si possono definire oligopolistiche sulla base degli indici di concentrazione, mostrano differenziali di redditività elevati e sistematici per le principali 4 imprese rispetto al resto del settore (EP4 nel range 2-4%). Questo potrebbe indicare come le imprese *leader* in questi settori avessero un sostanziale potere di mercato. Due settori esibiscono indici di extraprofitti negativi per le principali 4 imprese (la semi-concorrenziale Metallurgia e la oligopolistica Materiale elettrico); mentre le due industrie concorrenziali (Cotone e Laterizi) e la semi-concorrenziale (Carta) mostrano *ratios* utili/attivo non significativamente diversi per le principali aziende e il resto del settore.

– Gli indici di extraprofitti delle imprese *leader* risultano più elevati nella prima metà del ventesimo secolo in quasi tutte le industrie, in particolare tra le due guerre. Nel periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, gli indici di extraprofitti risultano più che dimezzati, seppur ancora positivi in tutte le industrie ad eccezione di quelle concorrenziali.

[19] Nei successivi tre decenni cresceranno soprattutto le imprese minori (dal 20,9 del 1971 al 26,6 del 1981 e al 33,5% del 2001) e continueranno la propria progressione le piccole (dal 30,9 del 1971 al 34 del 1981 e al 38,4 del 2001) a scapito delle medie e grandi imprese industriali (che insieme scendono dal massimo del 48,2 del 1971 al 39,4 del 1981 al 28,2 del 2001), in particolare di quelle con più di 1.000 addetti (che crollano dal 23,6 del 1971 al 16,9 del 1981 al 9,8% del 2001; mentre le medie, 100-500 addetti, passano da 18,4 a 17 a 14,3 negli stessi anni). Dagli anni Ottanta i cambiamenti nella struttura dei mercati, nelle tecnologie, nell'organizzazione dei processi produttivi (con la crisi del modello fordista, la crescente differenziazione del prodotto, il decentramento della produzione, la spinta all'internazionalizzazione delle imprese) rendono gli indici di concentrazione progressivamente meno idonei alla misurazione del grado di concorrenza.

Tabella 9.2. *Indici di profitto delle 4 principali imprese e delle restanti imprese di ciascun settore, indici di extraprofitto settoriale (EP4) – 10 rami manifatturieri, 1908-1965 (utile su attivo; valori percentuali medi)*

Settori	Carta - 4	Carta - altre	EP4	Cemento - 4	Cemento - altre	EP4	Cotone - 4	Cotone - altre	EP4	Fibre tess. art. - 4	Fibre tess. art. - altre	EP4	Gomma - 4	Gomma - altre	EP4
Anni															
1908-1965	4,2	4,0	0,1	5,3	1,6	3,7	2,1	2,0	0,1	1,1	-2,0	3,1	3,3	-0,5	3,8
1908-1918	7,3	6,3	1,1	5,6	3,0	2,7	3,1	2,3	0,8	-	-	-	5,3	9,4	-4,1
1919-1925	6,5	6,4	0,1	9,8	3,0	6,9	5,8	5,1	0,6	3,9	-1,1	5,0	3,6	-4,1	7,6
1926-1939	2,4	4,4	-2,0	5,1	-1,1	6,1	2,8	14	1,4	-1,3	-6,2	4,9	4,4	-1,0	5,4
1948-1965	2,6	1,4	1,2	3,5	2,2	1,3	-0,3	1,1	-1,4	2,2	0,9	1,2	2,2	0,7	1,5

Settori	Laterizi - 4	Laterizi - altre	EP4	Mat. el. - 4	Mat. el. - altre	EP4	Metall. - 4	Metall. - altre	EP4	Vetro - 4	Vetro - altre	EP4	Zucc. - 4	Zucc. - altre	EP4
Anni															
1908-1965	2,6	1,8	0,8	1,4	1,5	-0,2	1,9	2,3	-0,5	4,6	1,7	2,9	4,4	2,6	1,8
1908-1918	3,6	2,6	1,0	1,8	4,0	-2,2	4,1	4,4	-0,3	7,7	3,5	4,2	7,6	4,5	3,1
1919-1925	4,7	4,7	0,1	0,6	0,1	0,5	-1,2	2,0	-3,2	11,6	3,3	8,3	6,7	2,5	4,2
1926-1939	2,5	0,2	2,3	0,6	1,1	-0,5	2,5	2,6	-0,1	2,9	0,5	2,4	4,5	3,7	0,8
1948-1965	1,3	1,5	-0,2	2,1	0,9	1,2	1,2	1,0	0,2	1,5	0,9	0,5	1,5	0,7	0,7

Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Infine, dall'analisi degli indici di penetrazione delle importazioni emerge che (tab. 9.3):

– nell'intero periodo 1908-1965, solo una classe di prodotti (la Metallurgia, risultata semi-concorrenziale secondo gli indici di concentrazione) ha mostrato un *import penetration ratio* (IPR) significativo (superiore al 20%), mentre altre tre classi mostravano un tasso di penetrazione moderato (tra 10 e 15%, le oligopolistiche Gomma, Vetro e Zucchero; livelli di penetrazione non dissimili aveva il Materiale elettrico). Le restanti quattro classi considerate mostravano una bassa pressione della concorrenza estera sul mercato interno (con indici inferiori al 10% per le oligopolistiche Cemento e Fibre tessili artificiali, la semi-concorrenziale Carta e la concorrenziale Cotone, laddove il *ratio* per il complesso del manifatturiero era pari al 6%; un peso delle importazioni basso si aveva anche nel caso dei Laterizi).

– Nella prima metà del XX secolo prevale una tendenza al calo nella penetrazione delle importazioni (anche per effetto della nascita di interi rami manifatturieri prima assenti nel tessuto produttivo di un'Italia prevalentemente agricola), con un più netto e diffuso arretramento nel 1926-1939 e indici più che dimezzati per tutte le classi di prodotto, come per il complesso del manifatturiero. Nel secondo dopoguerra si ha invece un graduale aumento della penetrazione delle importazioni, che si accentua dai primi anni Sessanta, e si manifesta intenso soprattutto dall'inizio del decennio Settanta (quando sette classi di prodotto su otto registrano indici superiori al 10%, quattro superiori al 20%, e il rapporto per il complesso del manifatturiero supera il 10%).

In sintesi, dall'analisi congiunta dei tre indicatori – di concentrazione, di extraprofitti e di penetrazione commerciale – emerge un andamento delle pressioni concorrenziali nei 10 rami esaminati e nel complesso dell'industria manifatturiera relativamente stabile nell'età liberale, calante nell'epoca fascista, in aumento nel secondo dopoguerra. A partire da contenuti livelli di pressione competitiva (interna ed esterna) si è giunti nel secondo dopoguerra a discreti livelli di concorrenza, in particolare per effetto dell'apertura del mercato interno ai produttori esteri.

Tabella 9.3. *Indici di* import penetration *(classi di prodotto SITC; valori percentuali medi)*

Settori	Carta	Cemento	Cotone	Fibre tessili artificiali	Gomma	Metallurgia	Vetro	Zucchero	Industria manifatturiera
Anni									
1908-1965	8,3	1,5	1,2	5,7	13,2	21,1	12,4	11,1	6,2
1908-1918	7,2	3,5	1,2	5,5	33,9	31,6	14,5	12,1	9,5
1919-1925	13,1	2,5	1,7	16,6	19,5	27,9	17,9	20,9	7,4
1926-1939	6,8	0,3	0,8	5,7	6,6	13,8	6,7	7,7	4,1
1948-1965	8,6	0,8	1,5	2,3	3,9	19,0	15,0	8,8	5,4
1948-1959	6,8	0,9	0,8	2,8	3,5	16,6	14,9	6,8	4,4
1960-1965	12,3	0,6	2,7	1,4	4,7	23,8	15,2	12,6	7,3

Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

4. *Concorrenza, mark-up e performance delle imprese: un'analisi di correlazione*

La concorrenza rappresenta un meccanismo fondamentale che influisce sulla crescita e sulla produttività delle imprese, dei settori, del sistema economico nel suo complesso. Può essere vista in termini di competizione in una gara, di conflitto tra classi sociali, di struttura del mercato, di processo dinamico che si intreccia con l'innovazione[20].

Nella tradizione schumpeteriana (Schumpeter 1942), un certo grado di potere monopolistico si ritiene possa assicurare all'imprenditore quella protezione necessaria per ridurre il grado di incertezza e così favorire l'innovazione e la crescita. Allo stesso tempo, una protezione eccessiva dalle pressioni competitive può risultare dannosa sia per il benessere del consumatore, quando

[20] Salvadori e Signorino (2011) propongono una utile tassonomia delle interpretazioni che ne danno le diverse scuole economiche.

si associa a livelli dei prezzi superiori a quelli coerenti con i costi, sia per l'efficienza e il dinamismo delle imprese (Arrow 1962), quando ad esempio produce una «pigrizia manageriale» (*managerial slack*). In questi casi, la maggiore concorrenza alimenta la produttività, promuove l'efficienza, stimola l'innovazione e accresce il benessere.

I meccanismi attraverso cui la concorrenza produce effetti sulla crescita delle imprese possono essere diversi (Vickers 1995; Gomellini 2014; Brandolini e Ciapanna in questo volume). Garantendo che le imprese siano soggette al rigore del mercato, la concorrenza può spingere i manager ad aumentare l'efficienza (x-efficiency, «competition is the enemy of sloth», Nickell 1996, p. 724). Le pressioni competitive possono essere il motore di dinamiche innovative e per questa via accrescere la produttività attraverso miglioramenti tecnologici, la creazione di nuovi prodotti, nuove forme organizzative o l'impiego di nuovi input intermedi[21]. La concorrenza può indurre inoltre una selezione: fa sì che le imprese a più elevata produttività aumentino le proprie quote di mercato a scapito di quelle meno produttive, collocando le aziende con bassa produttività progressivamente fuori dal mercato, che sarà popolato via via da imprese con una produttività più elevata[22].

La quantificazione dei nessi di causalità appare problematica

[21] La relazione tra concorrenza e innovazione ruota attorno a tre effetti: a) il cosiddetto *discouragement effect* (Schumpeter 1942), secondo cui un'elevata concorrenza può essere dannosa scoraggiando *ex ante* lo sforzo innovativo; b) il *replacement effect* (Arrow 1962), secondo cui il monopolista ha incentivi a innovare inferiori rispetto all'impresa in concorrenza. Il monopolista, infatti, attraverso una innovazione di successo non ottiene altro che la sostituzione della rendita esistente con una nuova. L'impresa in concorrenza che innova, invece, potrebbe appropriarsi dell'intero rendimento dell'innovazione; c) L'*escape competition effect*, secondo cui la minaccia concorrenziale induce negli *incumbents* una reazione innovativa per mantenere la propria leadership (Aghion *et al.* 2005). La sintesi neo-schumpeteriana lega concorrenza e innovazione in una forma non-monotona, dipendente dalla *technological rivalry* e dalla distanza dalla frontiera tecnologica (Aghion *et al.* 2005; 2009): per livelli contenuti di concorrenza, un suo aumento stimola l'innovazione e la produttività, che risultano al contrario scoraggiate a partire da livelli di concorrenza già elevati.

[22] C'è una robusta evidenza empirica su questi processi di selezione indotti dalla concorrenza e sugli effetti di produttività collegati alle dinamiche di entrata/uscita di imprese con livelli di produttività eterogenei (Geroski 1991; Syverson 2011). Cfr. Melitz (2003); Melitz, Ottaviano (2008).

in un quadro che si presenta assai complesso. La domanda chiave, se alla fine cioè una maggiore concorrenza stimoli o ostacoli la crescita delle imprese e dell'economia, resta sostanzialmente aperta da un punto di vista teorico. La risposta va cercata nell'analisi empirica.

In questo paragrafo esaminiamo due relazioni chiave che ci aiutano a comprendere quanto, nel caso italiano, la presenza di un potere di mercato più o meno accentuato all'interno di un settore abbia condizionato la redditività relativa delle imprese e la loro performance.

Per fare ciò, in primo luogo analizziamo la correlazione tra le nostre due misure di concorrenza, interna (concentrazione) ed esterna (*import penetration*), con un indicatore di redditività costruito sulla base degli utili d'impresa. In secondo luogo, esploriamo se e come gli stessi indici di pressione competitiva siano correlati con la crescita delle imprese. L'obiettivo di ricerca è comprendere in che misura nel caso italiano la struttura del mercato, più o meno concentrato e più o meno esposto alla penetrazione delle importazioni dall'estero, abbia inciso sulla redditività e sulla performance delle imprese (Bain 1956; 1986).

La teoria economica non fornisce indicazioni univoche circa il segno e la magnitudine di queste relazioni, proponendo una gamma di possibili risultati. Un'alta concentrazione è comunemente associata a un elevato potere di mercato e dunque a una possibile limitazione della concorrenza. Di fatto, essa rappresenta una condizione necessaria ma non sufficiente: un elevato grado di concentrazione non implica di per sé che le imprese effettivamente esercitino (o abusino di) il loro *market power*. La correlazione tra i margini di profitto (*return on assets*) e la concentrazione, ad esempio, è funzione delle differenti strategie dell'impresa, che possono variare sulla base del settore di appartenenza (a minore o maggiore tasso di innovazione, ad esempio), e del tipo di prodotto (più o meno differenziato). L'adozione di diverse strategie di prezzo e la fissazione di differenti mark-up sui costi marginali, sono compatibili con diverse strutture di mercato. Si pensi al classico esempio di un regime di oligopolio, da cui ci si aspetterebbero mark-up elevati, in cui tuttavia prezzi contenuti sono utilizzati strategicamente per spingere le altre imprese fuori dal mercato o per scoraggiare l'ingresso di nuovi potenziali concor-

renti. Inoltre, un'industria potrebbe essere altamente concentrata, eppure la pressione della concorrenza estera potrebbe determinare l'affermarsi di prezzi e margini ridotti.

Non solo prezzi e mark-up, ma neanche la performance aziendale è legata in modo univoco alla struttura del mercato. Il nesso di causalità tra il grado di concentrazione e la performance (nel nostro caso approssimata dalla crescita dell'attivo misurata con i dati di bilancio) non è necessariamente un legame lineare ma, più verosimilmente, i due risultano correlati nell'ambito di una relazione (non lineare) difficile da dipanare.

Meno controversa sembra essere la relazione tra la concorrenza internazionale, i margini di profitto e la crescita: la maggiore concorrenza straniera, che storicamente ha esercitato un effetto positivo sui volumi di scambio commerciale e sul benessere dell'Italia (cfr. Gomellini, in questo volume), può avere un effetto cosiddetto pro-competitivo provocando una riduzione degli extraprofitti e possibilmente dei mark-up (cfr. Bugamelli, Fabiani, Sette 2010), e nel contempo favorire un aumento della produttività media attraverso il processo di selezione delle imprese (Melitz, Ottaviano 2008).

Il campione su cui si basa la nostra analisi è composto da 862 imprese e da un totale di 14.195 osservazioni sul periodo 1908-1965. I dati di bilancio sono stati deflazionati con la serie dei prezzi al consumo (Istat 2011). Considerando gli obiettivi dell'analisi, nonché la struttura dei dati (il *dataset* è caratterizzato sia da profondità temporale sia da una dimensione *cross-section* molto ampia), utilizziamo un modello di regressione panel, in modo da sfruttare il vantaggio di entrambe le dimensioni e poter controllare per possibili variabili omesse con effetti fissi (anno/impresa/settore).

Le equazioni che stimiamo sono le seguenti:

$$\Pi_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \delta Z_{jt} + \text{FIRM} + \text{SEC} + \text{YEAR} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\text{Growth}_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \delta Z_{jt} + \text{FIRM} + \text{SEC} + \text{YEAR} + \eta_{it} \quad (2)$$

dove: X è il vettore di variabili di controllo (*time-varying*) a livello di impresa (i); Z rappresenta le variabili di interesse, cioè la concentrazione o alternativamente il grado di penetrazione delle importazioni a livello settoriale (j); YEAR, FIRM, SEC, sono effetti fissi anno, impresa, settore. Π_{it} rappresenta il grado di profittabilità delle imprese (utile su attivo), mentre Growth_{it} rappresenta la crescita (reale) dell'attivo. Iniziando dall'equazione (1), si esamina il grado di correlazione tra la concentrazione settoriale e la profittabilità relativa a livello di impresa stimando la seguente[23]:

$$\Pi_{it} = \alpha + \beta\, ConcSect_{jt} + \text{FIRM} + \text{SEC} + \text{YEAR} + \varepsilon_{it} \quad (1a)$$

I principali risultati sono riportati nella tabella 9.4 e rappresentano correlazioni «pulite» dalle caratteristiche specifiche *time invariant* delle singole imprese (effetti fissi). Il margine di profitto ha una correlazione positiva con la concentrazione settoriale (l'indicatore utilizzato nelle stime in tab. 9.4 è il C5)[24]: nei settori dove la concentrazione è più elevata le imprese hanno in media profitti più elevati. La suddivisione in sottoperiodi mostra come la correlazione sia significativa e più forte nel periodo fascista «protezionista», non significativa nel secondo dopoguerra e nel periodo liberale.

Per meglio qualificare i nostri risultati, abbiamo analizzato in quale tipo di settori la relazione appare più stretta. Queste stime (non riportate, cfr. Barbiellini Amidei, Gomellini 2014) indicano i settori ad alta intensità di capitale (e, in misura minore, i settori più moderni), come quelli in cui la profittabilità relativa risente maggiormente (in particolare negli anni Trenta) del grado di concentrazione (vedremo come per i settori ad alta intensità di capitale, anche il legame tra la concentrazione e la crescita è più forte).

In termini di dimensione delle imprese non si rilevano effetti asimmetrici: la maggiore concentrazione del settore è associata a una maggiore profittabilità di tutte le imprese del campione (diversamente, come vedremo, la concentrazione ha una correla-

[23] Riportiamo i risultati della stima a effetti fissi (FE) o a effetti casuali (RE), a seconda dei risultati del test di Hausman. I risultati sono confermati includendo congiuntamente tra i regressori la variabile di concentrazione e la variabile di *import penetration*.

[24] I risultati delle stime sono confermati utilizzando gli indicatori di concentrazione C1-C4.

zione più intensa con la crescita delle imprese al vertice della scala dimensionale).

Abbiamo quindi studiato come il grado di penetrazione delle importazioni sia correlato con i diversi margini di profitto delle imprese del nostro panel[25]:

$$\Pi_{it} = \alpha + \beta IPR_{jt} + FIRM + SEC + YEAR + \varepsilon_{it} \qquad (1b)$$

La relazione tra la penetrazione delle importazioni a livello settoriale e i margini di profitto delle imprese è negativa nell'epoca liberale e nella fase più protezionista del fascismo (tab. 9.4). Dopo la Seconda guerra mondiale, invece, non emerge alcuna relazione significativa.

Di nuovo, cerchiamo di qualificare i nostri risultati a seconda del settore e della dimensione delle imprese: la relazione negativa sulla prima metà del secolo è più acuta nei settori moderni (che, come vedremo più avanti, registrano anche una più intensa relazione tra crescita e apertura internazionale); non emergono invece differenze significative nella relazione tra margini di profitto d'impresa e penetrazione delle importazioni a seconda della dimensione delle imprese.

Spostando l'attenzione sulla relazione che lega la concorrenza alla crescita, si è indagato se e quanto la concentrazione del mercato contribuisca a spiegare la variazione delle attività totali delle imprese dei dieci rami manifatturieri considerati (l'indicatore della concentrazione settoriale è inserito nell'equazione con un ritardo di tre anni)[26]:

$$\ln \text{Tot assets } k_{it} = \alpha + \beta \, ConcSect_{jt-3} + FIRM + SEC + YEAR + \eta_{it} \qquad (2a)$$

Emerge una relazione positiva tra l'aumento dell'attivo d'impresa e la concentrazione settoriale riconducibile alle restrizioni della concorrenza nell'«età fascista» (tab. 9.5). La relazione di-

[25] La dimensione del campione si restringe in quanto la variabile di *import penetration* è disponibile per otto dei nostri dieci rami.

[26] La scelta tra stima con effetti fissi o casuali è stata effettuata sulla base del test di Hausman.

Tabella 9.4. *Margini di profitto, concentrazione e* import penetration*: Analisi Panel; equaz. 1a e 1b (variabile dipendente: Margini di profitto delle imprese)*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
VARIABILI	1908-1965	1908-1925	1926-1939	1948-1965	1908-1965	1908-1925	1926-1939	1948-1965
mkt5_attivo	0.0334***	-0.0180	0.0746***	0.0119				
	(0.00958)	(0.0190)	(0.0288)	(0.0136)				
Import_penetration_ratio					-0.0383***	-0.0457**	-0.145**	0.0167
					(0.0144)	(0.0219)	(0.0670)	(0.0145)
Constant	0.00882	0.0395***	0.0106	0.00107	0.0410***	0.0397***	0.0559***	0.00894***
	(0.00831)	(0.0128)	(0.0142)	(0.00906)	(0.00639)	(0.00678)	(0.00827)	(0.00230)
Observations	13015	2948	3884	6183	8979	1926	2681	4372
Number of cod_azienda	839	313	408	601	531	228	286	379
F-stat	19.44	15.96	12.11	18.55	13.64	8.931	10.08	13.67

Note: standard errors in parentesi; *** p-value < 0.01; ** p-value < 0.05; * p-value < 0.1.
Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Tabella 9.5. *Crescita, concentrazione e* import penetration: *Analisi Panel; equaz. 2a e 2b*
(*variabile dipendente: lnAttivo delle imprese)*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
VARIABILI	1908-1965	1908-1925	1926-1939	1948-1965	1908-1965	1908-1925	1926-1939	1948-1965
L3.mkt5_attivo	0.147**	0.113	0.354***	-0.0200				
	(0.0701)	(0.119)	(0.105)	(0.132)				
L3.Import_penetration_ratio					-0.380***	-0.397**	-0.643**	0.439**
					(0.110)	(0.141)	(0.166)	(0.173)
Constant	16.73***	17.30***	16.62***	16.98***	17.22***	17.67***	17.28***	17.03***
	(0.0708)	(0.0914)	(0.0544)	(0.0877)	(0.0550)	(0.0453)	(0.0288)	(0.0313)
Observations	10443	2318	3506	4619	7670	1512	2417	3741
Number of cod_azienda	775	253	374	555	500	188	259	361
F-stat	249.3	17.34	45.02	355.8	198.3	9430	36.60	336.3

Note: *standard errors* in parentesi; *** p-value < 0.01; ** p-value < 0.05; * p-value < 0.1.
Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

viene negativa e non significativa dopo la Seconda guerra mondiale[27].

Nei settori tradizionali la correlazione tra la crescita dell'attivo delle imprese e la concentrazione è più forte rispetto agli altri settori nella fase liberale, mentre i settori *capital intensive* mostrano una correlazione più elevata in epoca fascista. Con riferimento alla dimensione, le imprese maggiori hanno «beneficiato» più che proporzionalmente di una maggiore concentrazione settoriale in termini di crescita (aziendale).

Infine, abbiamo verificato se e come la pressione competitiva estera abbia influito sulle performance delle imprese nell'ambito del nostro panel.

$$\ln \text{Tot assets } k_{it} = \alpha + \beta IPR_{jt\text{-}3} + FIRM + SEC + YEAR + \eta_{it} \qquad (2b)$$

Sull'intero periodo 1908-1965 emerge una relazione negativa tra totale attivo e indice di penetrazione delle importazioni (ritardato di 3 periodi). Il risultato generale sembra tuttavia guidato dai dati relativi alla prima metà del secolo XX, mentre la relazione diviene positiva nella fase del miracolo economico, quando diverse imprese accrescono le proprie capacità tecnologiche e organizzative grazie alle più intense interazioni commerciali e tecnologiche con concorrenti (e fornitori) stranieri, sul mercato interno e su quelli esteri (Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia 2011; Antonelli *et al.* 2007).

Nell'analisi per settori, quelli moderni presentano coefficienti positivi e superiori alla media negli anni Trenta (nei quali nel complesso prevale una relazione negativa), mentre i settori tradizionali esibiscono coefficienti positivi e superiori alla media sia nella fase liberale (1908-1925) sia dopo la Seconda guerra mondiale. I settori ad alta intensità di capitale sono quelli che risultano crescere meno al crescere della concorrenza internazionale su tutto l'arco temporale considerato.

[27] I risultati delle stime sono confermati utilizzando gli indicatori di concentrazione ritardati al tempo t-4 e t-5. Si è anche utilizzato quale variabile dipendente il *ratio* investimenti fissi lordi e totale attivo: di nuovo è confermata una relazione diretta tra concentrazione e crescita delle immobilizzazioni delle imprese.

Sul piano della dimensione, le attività delle imprese maggiori hanno reagito con più forza a un aumento della concorrenza delle importazioni: la crescita delle aziende in cima alla scala dimensionale esibisce una più forte correlazione positiva con il grado di penetrazione delle importazioni, in particolare negli anni Cinquanta e Sessanta, quando (e solo) anche per le imprese relativamente più piccole prevale una correlazione positiva tra crescita e penetrazione commerciale.

5. *Conclusioni*

Questo studio ha esaminato empiricamente il tema della concorrenza nella storia economica italiana del XX secolo, indagandone il livello e gli effetti.

Abbiamo in primo luogo ricostruito e confrontato tre diversi indicatori del grado di concorrenza, in serie storica dai primi del Novecento a metà anni Sessanta, per 10 settori manifatturieri e per il complesso della manifattura: indicatori di concentrazione, indicatori degli extraprofitti delle imprese *leader* settoriali, indicatori di penetrazione delle importazioni. Il nostro livello di analisi è settoriale, ma i dati di partenza sono a livello di impresa, così da poter anche analizzare con un *dataset* micro (un panel di dati di bilancio per 862 imprese e oltre 14.000 osservazioni) la relazione tra indicatori di pressione concorrenziale e performance di impresa.

Gli indici di concentrazione settoriale mostrano che, nel complesso, il grado di concentrazione nell'industria manifatturiera ha seguito tre fasi: a partire da livelli elevati, la concentrazione si è lievemente ridotta dal 1908 a metà anni Venti; è aumentata sostanzialmente, e per tutti i rami manifatturieri considerati, negli anni Trenta; è tornata a ridursi e per quasi tutti i rami negli anni Cinquanta e Sessanta. Questi risultati si differenziano in relazione alle caratteristiche tecnologiche dei diversi settori.

Dall'analisi degli indici settoriali degli extraprofitti delle 4 principali imprese di ciascun settore, emerge che sull'intero periodo 1908-1965 in cinque industrie (quasi tutte le oligopolistiche) si rilevano differenziali di redditività elevati e sistematici, più significativi nella prima metà del XX secolo e in particolare tra le due guerre. Negli anni Cinquanta e Sessanta gli indici di extraprofitti risultano più che dimezzati, seppur ancora positivi. Questo può indicare che le imprese *leader* nel settore avevano, di fatto, un sostanziale potere di mercato.

Per quanto concerne gli indicatori di concorrenza internazionale, essi mostrano in media una tendenza alla diminuzione dal primo Novecento allo scoppio della Seconda guerra mondiale, con un più netto e diffuso arretramento in epoca fascista autarchica. Nel secondo dopoguerra, in modo particolare dagli anni Sessanta, la pressione competitiva estera cresce sensibilmente in tutti i settori considerati e per il complesso dell'industria manifatturiera.

Grazie al nostro *dataset* abbiamo quindi studiato le relazioni tra la concorrenza interna ed estera (approssimate rispettivamente dagli indici di concentrazione e dai rapporti di penetrazione delle importazioni), i margini di profitto da un lato e la crescita delle imprese dall'altro. In particolare, abbiamo effettuato una *panel regression analysis* che ci ha permesso di ottenere alcune misure di correlazione «pulita» tra le nostre variabili.

In media, sull'intero periodo, all'elevata concentrazione settoriale e alla minore penetrazione delle importazioni sono corrisposti margini di profitto più elevati per il complesso delle imprese appartenenti al settore. Questo risultato è marcato per il periodo tra le due guerre mondiali, in cui è più accentuata sia la correlazione (positiva) dei margini di profitto con la concentrazione settoriale sia quella (negativa) degli stessi margini di profitto con gli indici di *import penetration*. La relazione diretta tra concentrazione e margini di profitto, inoltre, è più intensa per le imprese operanti in settori ad alta intensità di capitale; quella (inversa) tra gli stessi margini e la pressione competitiva delle importazioni dall'estero è invece più acuta per le imprese dei settori moderni.

Con riferimento alla relazione tra il grado di concentrazione e la crescita delle imprese, nella fase «liberale» della storia economica italiana prevale una correlazione diretta più forte per i settori tradizionali, che sembrano risentire in modo più che proporzionale delle dinamiche concorrenziali interne; in epoca fascista la relazione invece è più forte per i settori ad alta intensità di capitale, che beneficiano delle crescenti restrizioni alla concorrenza.

È interessante notare come invece dopo la Seconda guerra mondiale la relazione tra concentrazione e crescita scompare.

Analogamente la correlazione tra la crescita delle imprese e la penetrazione delle importazioni risulta negativa nella prima metà del XX secolo, ma positiva e significativa negli anni Cinquanta e Sessanta. Sul complesso del periodo analizzato sono i settori ad alta intensità di capitale a crescere meno all'aumento della concorrenza internazionale, mentre sono i settori tradizionali (anche buoni esportatori) a esibire correlazioni positive e superiori alla media sia nella fase liberale sia dopo la Seconda guerra mondiale.

Da questo insieme di evidenze è possibile ricavare indicazioni utili per formulare interpretazioni sul ruolo svolto dalla concorrenza nella storia economica italiana?

Abbiamo individuato tre distinte fasi a partire dall'inizio del secolo fino agli anni Sessanta: una di relativa stabilità negli anni 1908-1925, una di arretramento tra il 1926 e il 1939, una di aumento della concorrenza nel 1948-1965. A partire da limitati livelli di pressione competitiva (interna ed esterna) si è giunti a discreti livelli di concorrenza. Nei settori che registrano una maggiore concentrazione, le imprese sono cresciute in media più velocemente e hanno mostrato una maggiore redditività. Non si è qui indagato a fondo – altri capitoli sono a ciò dedicati — quanto questo si sia associato a inefficienze e sia andato a scapito del consumatore e di altri settori produttivi attraverso prezzi più elevati. Emerge, tuttavia, come una maggiore concentrazione interna si è prevalentemente associata a un più elevato valore dei profitti, che sono una misura di redditività, ma possono anche essere il risultato non già di una maggiore efficienza, quanto dell'aumento dei mark-up che le imprese, in un mercato protetto, sono in grado di applicare ai propri costi per formare i prezzi di vendita, a danno dei consumatori.

La dimensione e la dinamica in aumento degli extraprofitti, in particolare negli anni tra le due guerre, possono essere lette come un effetto complessivamente negativo di una struttura di mercato che approfondiva, con i livelli di concentrazione, il *market power*. Gli anni del miracolo economico, con le enormi opportunità di sviluppo tecnologico e in un nuovo clima di cooperazione commerciale sul piano internazionale, sembrano collocare la struttura del mercato interno in un ruolo meno cruciale nella definizione dei processi di crescita e della redditività delle imprese. La crescente apertura alla penetrazione delle importazioni nel secondo dopoguerra è, nel complesso, riuscita a imporre la disciplina della concorrenza, a ridurre gli extraprofitti e ad alimentare sia il margine intensivo (la crescita delle singole imprese) sia il margine estensivo (l'aumento del loro numero).

Appendice. Il dataset *per l'analisi della concorrenza nell'industria*

Il nostro *dataset* è un panel non bilanciato di dati di bilancio di 862 società per azioni italiane di 10 rami manifatturieri, per un totale di oltre 14.000 osservazioni sull'arco temporale 1908-1965 (con un *break* negli anni 1940-1947; cfr. tab. 9.6)[28].

La fonte principale sono gli annuari curati dal Credito Italiano per il periodo 1907-1925, e dall'Associazione fra le società italiane per azioni (Assonime) per il periodo 1928-1984; i dati sono per lo più accessibili come informazioni digitalizzate nell'archivio elettronico Imita.db (Imprese Italiane Database)[29].

[28] Il fare riferimento alle imprese organizzate come società per azioni anziché alla generalità delle imprese – una necessità imposta dalla disponibilità di fonti, condivisa con tutti gli studi dello stesso tipo – introduce un *bias* positivo nei calcoli degli indicatori di concentrazione, non essendo prese in considerazione le moltissime piccole imprese esistenti. Tuttavia da un lato, come mostriamo più avanti, la quota di occupati industriali delle SpA era assai significativa, prossima al 90% nei rami manifatturieri qui analizzati; da un altro lato le imprese organizzate come SpA erano quelle più strutturate che concorrevano effettivamente sugli stessi mercati. D'altronde la non considerazione dell'eventuale appartenenza delle imprese a gruppi industriali e dell'adesione a cartelli (di nuovo imposta dalla indisponibilità dei dati in via sistematica), conduce a un *bias* negativo nel calcolo degli indicatori di concentrazione che opera in senso «compensativo».

[29] Credito Italiano (1912; 1922; 1925); Assonime (anni vari, 1973); Imprese Italiane Database-Imita.db, cfr. Vasta (2003). La ricchezza di informazioni contenuta in questi Annuari – la cui preparazione per molti anni è stata il primario compito del Servizio Studi della seconda banca italiana – è unica, tanto da essere stati per decenni la principale guida per uomini d'affari e studiosi di finanza (Coltorti 2011, p. 5). Gli Annuari costituivano una sorta di censimento delle SpA italiane suddivise per ramo industriale: venivano incluse tutte le società per azioni con capitale nominale superiore a una specifica (bassa) soglia. Un *caveat* quando si utilizza questa fonte è che il criterio originario utilizzato per l'inclu-

La copertura degli Annuari rispetto all'universo delle SpA italiane è nel complesso molto elevata, con differenze tra i settori anche in relazione alla loro struttura dimensionale[30]. È particolarmente elevata per i nostri dieci rami manifatturieri: dalla metà degli anni Trenta, le SpA incluse negli Annuari rappresentavano il 99% del totale settoriale in termini di capitale nominale per Fibre tessili artificiali, Gomma, Metallurgia e Zucchero, il 90% per i restanti rami[31]. È interessante notare come la copertura in termini di capitale era molto elevata anche nei settori con una quota inferiore al 50% in termini di numero di SpA, come nel caso di Carta, Cemento, Cotone e Vetro.

La copertura degli Annuari rispetto all'universo delle imprese italiane (incluse quelle non organizzate come società per azioni) era anch'essa significativa, sia in termini di numero di imprese – l'unica variabile disponibile per un confronto con ampia profondità storica – sia per quanto riguarda gli occupati. Nel 1911, mentre nel settore industriale nel suo complesso le SpA erano il 14% del numero totale di imprese censite con più di dieci occupati, tale copertura era decisamente più elevata per molti rami industriali, in particolare per il nostro sottoinsieme di industrie manifatturiere[32]: almeno metà dei nostri rami, tolte le imprese di

sione delle imprese nell'Annuario è quello di un capitale minimo espresso in termini nominali. La soglia è stata innalzata nel tempo per tenere conto dell'inflazione (in particolare dopo la Seconda guerra mondiale) e per l'aumento del numero delle SpA anche di modeste dimensioni (soprattutto a partire dalla metà degli anni Cinquanta). Applicando inizialmente la soglia di un milione di lire (pari a circa 1 milione di euro di oggi), gli Annuari raccolgono un numero crescente di imprese: da 800 nel 1912 a oltre 3.000 nel 1920 a circa 4.300 nel 1930. Dopo la Seconda guerra mondiale, la soglia minima di capitale sociale è stata elevata prima a 10 milioni (nell'Annuario 1953, pari a circa 160.000 euro a prezzi 2013) e poi a 50 milioni nel 1958 e 100 milioni nel 1964 (pari rispettivamente a 700.000 e 1 milione di euro del 2013); l'applicazione di tali soglie ha condotto gli Annuari a coprire circa 6.000 SpA negli anni Cinquanta e Sessanta.

[30] In termini di capitale nominale, il peso di tutte le aziende di tutti i settori incluse negli Annuari rispetto al totale delle SpA italiane era pari all'80% nel 1913, più del 90% nei decenni successivi (Vasta 2003). Stessi livelli di copertura si registravano per il settore industriale.

[31] L'eccezione erano i Laterizi con una copertura del 70%.

[32] Tutte le SpA erano 3.414 su 24.000 imprese con più di dieci occupati, a loro volta pari a un decimo di tutte le imprese censite nel 1911. Cfr. Censimento degli opifici e delle imprese industriali al 10 giugno 1911, tav. III, pp. 442-454.

Tabella 9.6. Dataset *delle imprese manifatturiere per l'analisi della concorrenza (numero e valori in lire a prezzi 2010)*

	Anni											
Industria	1908-1965		1908-1918		1919-1925		1926-1939		1948-1965			
	Osservazioni	Imprese	Attivo medio	Immobilizz. medie	Attivo medio	Immobilizz. medie	Attivo medio	Immobilizz. medie	Attivo medio	Immobilizz. medie		
Carta	1.340	52	25.979.356	11.111.834	24.853.645	6.237.297	50.430.360	23.272.585	132.800.000	84.657.998		
Cemento	1.820	137	25.668.385	14.982.801	19.959.428	8.409.887	37.055.401	22.065.084	103.300.000	72.304.723		
Cotone	2.002	61	89.112.264	32.817.391	76.297.523	11.847.512	92.266.393	26.559.387	188.800.000	105.400.000		
Fibre tessili artificiali	728	53	64.845.272	27.588.059	200.700.000	63.205.452	218.700.000	124.500.000	352.200.000	225.200.000		
Gomma	656	51	110.500.000	18.128.789	119.300.000	23.273.162	200.200.000	42.508.348	244.600.000	108.700.000		
Laterizi	2.570	221	14.281.194	8.339.472	6.337.136	2.724.031	8.024.199	4.163.199	20.743.026	11.997.695		
Materiale elettrico	1.562	104	40.179.175	14.472.196	36.846.596	7.818.564	55.066.277	13.623.334	57.580.555	22.252.195		
Metallurgia	1.216	51	168.000.000	62.837.087	194.700.000	50.519.009	262.200.000	132.700.000	1.000.000.000	618.500.000		
Vetro	1.292	77	20.736.880	8.643.894	12.345.599	2.919.975	25.228.282	13.252.529	61.406.897	40.381.123		
Zucchero	1.009	55	76.674.838	22.823.567	66.599.077	14.656.902	139.600.000	75.213.843	270.500.000	155.700.000		
TOTALE	14.195	862	63.597.736	22.174.509	75.793.900	19.161.179	108.877.091	47.785.831	243.193.048	144.509.373		

Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

dimensioni minime, erano popolati essenzialmente da SpA, segnatamente nel caso di Fibre tessili artificiali, Gomma, Materiale elettrico, Metallurgia e Zucchero.

Nel 1951, le 5.978 SpA dell'industria manifatturiera avevano oltre il 60% degli occupati e rappresentavano il 22% delle imprese manifatturiere con più di 10 occupati[33]. Di nuovo la più parte dei nostri rami era popolata da una componente di SpA di assoluto rilievo (ancor più che nel 1911) quanto a numero di imprese e nettamente maggioritaria quanto a occupati: questo era il caso in particolare per le SpA di Cotone, Fibre tessili artificiali, Gomma, Macchine elettriche e Metallurgia, con oltre l'80% degli occupati totali e oltre il 30% del numero delle imprese dei rispettivi settori; un quadro non dissimile si registrava anche per il Cemento, il Vetro e lo Zucchero; la Carta e i Laterizi avevano invece il 50-60% degli occupati in imprese organizzate come società per azioni, che a loro volta costituivano il 20% del numero totale di imprese di questi settori[34].

Per ciascuno dei nostri 10 settori di industrie manifatturiere abbiamo raccolto:

– i dati di bilancio di tutte le imprese o di almeno le 50 maggiori imprese (per dimensione del capitale sociale) in ogni anno per l'arco temporale di interesse, in modo da avere una rappresentazione pressoché completa delle 10 industrie considerate (in termini di capitale nominale e, in 8 su 10 casi, anche in termini di numero di imprese);

– i dati di bilancio cumulativi settoriali per tutti gli anni nell'arco temporale di interesse[35].

Per costruire indicatori di pressione competitiva estera abbiamo integrato le informazioni degli Annuari con i dati di commercio con l'estero, raccogliendo e ricostruendo per le classi di

[33] Le imprese con più di dieci occupati erano pari al 5% del numero ma al 70% degli occupati di tutte le imprese manifatturiere censite nel 1951, incluse quelle con meno di 11 addetti. Cfr. Istat (1955).

[34] Cfr. ivi, tav. 1, pp. 10-13.

[35] Ciascun Annuario, con frequenza triennale, conteneva informazioni per i diversi settori in tabelle riassuntive su una finestra temporale estesa, da un minimo di 4 anni fino a oltre 15 anni all'indietro (tabelle poi confluite in fascicoli *ad hoc*, cfr. Assonime 1968).

prodotto relative alle nostre industrie, le importazioni e le esportazioni[36], e la produzione[37] (sia in quantità sia in valore) per ogni anno nell'arco temporale di interesse.

Bibliografia

Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. (2005), *Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship*, in « The Quarterly Journal of Economics», 120, 2, pp. 701-728.

Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P., Prantl S. (2009), *The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity*, in «The Review of Economics and Statistics», 91, 1, pp. 20-32.

Antonelli C., Barbiellini Amidei F. (2011), *The Dynamics of Knowledge Externalities: Localized Technological Change in Italy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Antonelli C., Barbiellini Amidei F., Giannetti R., Gomellini M., Pastorelli S., Pianta M. (2007), *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).

Arrow K. (1962), *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions*, in Nelson R. (a cura di), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, Princeton.

Assonime (anni vari), *Società italiane per azioni. Notizie statistiche*, 1934, 1937, 1940, 1953, 1958, 1961, 1964, Roma.

— (1968), *Statistiche sulle Società italiane per azioni*, Roma.

— (1973), *Repertorio delle Società italiane per azioni*, Roma.

Bain J.S. (1956), *Industrial Organization*, Wiley, New York.

— (1986), *Structure versus Conduct as Indicators of Market Performance: The Chicago-School Attempts Revisited*, in «Antitrust Law and Economic Review», 17.

[36] Federico *et al.* 2011; OEEC (1951-1958; 1959-1961); OECD (1997). In particolare abbiamo raccolto dati per le seguenti classi di prodotto SITC2: Carta (641, 642), Cemento (6611, 6612), Cotone (filati e tessuti, 6513, 652), Fibre tessili artificiali (2661, 2667), Gomma (621, 625, 628), Laterizi (662), Materiale elettrico (773, 776, 778), Metallurgia (67, 68; esclusi metalli preziosi), Vetro (664, 665), Zucchero (0611, 0612).

[37] Fonti: Istat (1956; 1986; anni vari; 2011); Rey (1991); Fenoaltea (2001; 2002); Felice, Carreras (2012); Ciccarelli, Fenoaltea (2014).

Balducci R. (1979), *Capitale finanziario e struttura industriale*, in Vicarelli F. (a cura di), *Capitale industriale e capitale finanziario: il caso italiano*, il Mulino, Bologna.
Banca d'Italia (1972), *Relazione annuale presentata all'Assemblea ordinaria dei partecipanti. Anno 1971*, Banca d'Italia, Roma.
Barbiellini Amidei F., Cantwell J.A., Spadavecchia A. (2011), *Innovation and Foreign Technology in Italy, 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 7.
Barbiellini Amidei F., Gomellini M. (2014), *Direct Measures of Competition and Italian Industry Performance in the Long Run*, Banca d'Italia, mimeo.
Barbiellini Amidei F., Impenna C. (1999), *Il mercato azionario e il finanziamento delle imprese negli anni Cinquanta*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 3, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 657-878 (Collana storica della Banca d'Italia).
Battara P. (1965), *La concentrazione industriale*, in Camera dei Deputati, *Atti della Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico*, IV, Studi e monografie, Roma.
Battilossi S. (1999), *Mercati e concentrazione*, in Amatori F., Bigazzi D., Giannetti R., Segreto L. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 15, *L'industria*, Giulio Einaudi Editore, Torino, pp. 273-345.
Bonelli F. (1978), *Il capitalismo italiano. Linee generali di interpretazione*, in Ruggero R., Vivanti C. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 1, *Dal feudalesimo al capitalismo*, Giulio Einaudi Editore, Torino, pp. 1193-1255.
Boni M., Gros Pietro G.M. (1967), *La concentrazione industriale in Italia*, Franco Angeli, Milano.
Brandolini A., Ciapanna E. (2017), *Concorrenza e crescita: una relazione controversa*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Bugamelli M., Fabiani S., Sette E. (2010), *The Pro-Competitive Effect of Imports from China: An Analysis of Firm-Level Price Data*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 737.
Cafagna L. (1989), *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Marsilio, Padova.
Camera dei Deputati (1965), *Atti Commissione parlamentare di inchiesta sulla concorrenza*, Roma.
Cavazzuti F. (2017), *Un racconto di economia politica sul protezionismo interno*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Ciccarelli C., Fenoaltea S. (2014), *La produzione industriale delle regioni d'Italia, 1861-1913: una ricostruzione quantitativa*, 2, *Le industrie estrattivo-manifatturiere*, Banca d'Italia, Roma.
Coltorti F. (2011), *Grandi gruppi e informazione finanziaria nel Novecento*, I, *Tra imprese e istituzioni 100 anni di Assonime*, Laterza, Roma-Bari.
Credito Italiano (a cura di) (1912), *Notizie statistiche sulle principali società italiane per azioni*, Milano.
— (a cura di) (1922), *Notizie statistiche. Società italiane per azioni*, Milano.
— (a cura di) (1925), *Notizie statistiche. Società italiane per azioni*, Milano.
Federico G., Giannetti R., Toninelli P.A. (1994), *Size and Strategy of Italian Industrial Enterprises (1907-1940): Empirical Evidence and Some Conjectures*, in «Industrial and Corporate Change», 3, 2, pp. 491-512.
Federico G., Natoli S., Tattara G., Vasta M. (2011), *Il Commercio estero italiano 1862-1950*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Felice E., Carreras A. (2012), *The Roots of Success: Industrial Growth in Italy Reconsidered, 1911-1951*, UHE Working Papers, 4.
Fenoaltea S. (2001), *The Growth of Italy's Cotton Industry,1861-1913: A Statistical Reconstruction*, in «Rivista di storia economica», 17, 2, pp. 139-171.
— (2002), *Textile Production in Italy's Regions, 1861-1913*, in «Rivista di storia economica», 18, 1, pp. 3-40.
Geroski P. (1991), *Market Structure, Corporate Performance and Innovative Activity*, Oxford University Press, Oxford, UK.
Giannetti R., Vasta M. (2003), *L'impresa italiana nel Novecento*, il Mulino, Bologna.
— (2006), *The Concentration of Industrial Structure (1913-1971)*, in Giannetti R., Vasta M. (a cura di), *Evolution of Italian Enterprises in the 20th Century*, Physica-Verlag, Heidelberg-New York, pp. 49-61.
— (2012), *Storia dell'impresa italiana*, il Mulino, Bologna.
Gigliobianco A., Giorgiantonio C. (2017), *Concorrenza e mercato nella cultura*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Giordano C., Giugliano F. (2012), *A Tale of Two Fascisms. Labour Productivity Growth and Competition Policy in Italy 1911-1951*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 28.
Giordano C., Zollino F. (2017), *Una stima del potere di mercato nel lungo periodo*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Gomellini M. (2014), *Innovation and Competition: A Survey*, Banca d'Italia, mimeo.
— (2017), *La concorrenza internazionale*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
ISPE (1969), *Fusioni e concentrazioni in Italia dal 1938 al 1968*, in «La documentazione italiana», pp. 77-80.
Istat (1955), *III Censimento generale dell'industria e del commercio*, 5 novembre 1951, vol. II, tomo 1, *Stato e Regioni*, Tipografia Failli, Roma.
— (1956), *Sommario di statistiche storiche 1861-1955*, Roma.
— (1986), *Sommario di statistiche storiche 1926-1985*, Roma.
— (anni vari), *Annuario statistico italiano*, Roma.
— (2011), *L'Italia in 150 anni. Sommario di statistiche storiche 1861-2010*, Roma.
Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, in «Econometrica», 71, 6, pp. 1695-1725.
Melitz M.J., Ottaviano G.I.P. (2008), *Market Size, Trade, and Productivity*, in «Review of Economic Studies», 75, 1, pp. 295-316.
Nickell S. (1996), *Competition and Corporate Performance*, in «Journal of Political Economy», 104, pp. 724-746.
OECD (1997), *International Trade by Commodities Statistics: Historical Series 1961-1990*, SITC Revision 2, cd-rom, OECD, Paris.
OEEC (1951-1958), *Foreign Trade*, Statistical Bulletins, Series I, II, III, OEEC, Paris.
— (1959-1961), *Trade by Commodities*, Series I, Export-Import, OEEC, Paris.
O'Rourke K.H. (2017), *Concorrenza e crescita nella storia europea*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
Phlips L. (1971), *Effects of Industrial Concentration: A Cross-Sectional Analysis for the Common Market*, North Hollande, Amsterdam.

Rey G.M. (a cura di) (1991), *I conti economici dell'Italia*, I.1, *Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Rossi N., Toniolo G. (1993), *Un secolo di sviluppo economico italiano: permanenze e discontinuità*, in «Rivista di storia economica», 10, 2, pp. 145-175.
Saibante F. (1926), *I profitti delle società per azioni e la concentrazione dei capitali industriali*, in «Metron», 6, 1.
Salvadori N., Signorino R. (2011), *Competition*, MPRA Paper, 38387.
Schumpeter J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
— (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Row, New York.
Shepherd W.G. (1982), *Causes of Increased Competition in the U.S. Economy*, in «Review of Economics and Statistics», 64, pp. 613-626.
Syverson C. (2011), *What Determines Productivity?*, in «Journal of Economic Literature», 49, 2, pp. 326-365.
Vasta M. (2003), *La fonte e il dataset Imita.db*, in Giannetti R., Vasta M. (a cura di), *L'impresa italiana nel Novecento*, il Mulino, Bologna.
Vickers J. (1995), *Concepts of Competition*, in «Oxford Economic Papers», 47, pp. 1-23.
Vinci F. (1918), *La concentrazione dei capitali nelle società ordinarie per azioni*, in «Rivista delle società commerciali», 8, pp. 195-207.
Zamagni V. (1978), *Industrializzazione e squilibri regionali in Italia*, il Mulino, Bologna.

SETTORI PRODUTTIVI

10.
L'INDUSTRIA CHIMICA

di Vera Zamagni

1. *Introduzione**

L'industria chimica ha iniziato a diventare importante nella seconda metà dell'Ottocento, all'epoca della Seconda rivoluzione industriale, con la chimica organica a partire dal carbone, la *carbochimica*. L'indiscusso campione di questo periodo è stata la Germania, mentre gli Stati Uniti hanno sviluppato un vero e proprio catching-up[1] solo a partire dagli anni della Prima guerra mondiale, sfruttando però prevalentemente il petrolio (*petrolchimica*), che nel corso del Novecento diventerà la materia prima preferita da tutti, incentivando l'entrata nel settore delle principali imprese petrolifere. Pochi altri paesi europei, anche di piccola dimensione (fra cui Svizzera e Belgio), si ricavarono una posizione di qualche rilievo in questa industria, che restò appannaggio di un ristretto club di paesi avanzati, perché il capitale fisico e umano necessario era elevato e i costi di ricerca e di marketing incidevano molto sul fatturato. L'industria comprendeva

* Ringrazio Michelangelo Vasta per la lettura critica dei primi risultati delle elaborazioni numeriche e per altri utili suggerimenti e Alfredo Gigliobianco per la sua attenta lettura della prima versione del saggio e i suoi penetranti commenti di cui ho tenuto gran conto, pur assumendomi l'intera responsabilità della versione finale.

[1] In precedenza, avevano sviluppato soprattutto la chimica inorganica (fertilizzanti ed esplosivi).

anche quella parte della produzione farmaceutica che utilizzava carbone o petrolio come materia prima, mentre altre imprese farmaceutiche, per lo più di piccola dimensione, che si servivano di materie prime diverse, si collocavano ai margini. Solo a partire dagli anni Ottanta, si sviluppò una tendenza alla separazione fra industria chimica e farmaceutica, anche perché quest'ultima entrò in una stagione di grandi innovazioni legate alla biochimica, mentre l'industria chimica vera e propria restava per lo più legata a processi produttivi e prodotti di origine organica. Comprendendo l'importanza di questa industria, i più grandi paesi in via di sviluppo si crearono dopo la Seconda guerra mondiale i loro campioni nazionali.

In questo saggio, cercherò di chiarire in primo luogo la natura dell'industria chimica, che è popolata di imprese di grandi dimensioni perché, oltre a dover sfruttare le economie di scala, ha anche da fare i conti con le economie di diversificazione, ma soprattutto con la grande incidenza dei costi di ricerca. Questo rende il mercato internazionale dell'industria chimica altamente oligopolistico e suggerisce, se si vuole essere *players* importanti in esso, di ricercare la grande dimensione. La seconda e terza sezione saranno dedicate all'evoluzione dell'industria chimica italiana e la quarta a un approfondimento della bilancia commerciale chimica dell'Italia e dell'*import penetration* sul mercato italiano. Attraverso questi dati, cercherò di mostrare l'impatto che le diverse fasi della storia dell'industria chimica italiana hanno avuto sulla nostra capacità di crescita e di posizionamento internazionale in questo settore, arrivando anche a delineare il cambiamento strutturale che l'industria chimica ha subito negli ultimi vent'anni, con un focus specifico sulle caratteristiche via via assunte dal mercato.

La tesi di questo saggio è che l'Italia avrebbe potuto avere un'impresa nel novero dei *players* internazionali del settore, ma una serie di vicende imprenditoriali e politiche hanno indebolito la posizione del *leader* a tal punto da provocarne l'eliminazione alla fine del decennio 1980. Si tratta di un caso in cui una moltiplicazione di imprese invece di produrre una salutare competizione capace di migliorare la performance ha ottenuto risultati perversi. Il vuoto lasciato dalla scomparsa dell'impresa *leader* è stato in parte colmato da una produzione effettuata in Italia per conto di grandi multinazionali straniere (soprattutto nella farmaceutica) e da medie imprese nazionali con specializzazioni di nicchia, sul modello del «quarto capitalismo» italiano (Colli 2002). Questa strada, se ha certamente ravvivato il settore, non ne ha finora ribaltato la strutturale debolezza.

2. *La natura dell'industria chimica mondiale*

Le imprese chimiche moderne hanno teso fin dalla seconda metà dell'Ottocento alla grande dimensione, a causa delle economie di scala e delle economie di diversificazione, queste ultime basate sulla lavorazione di medesime materie prime e prodotti intermedi per ottenere una pluralità di prodotti finiti (coloranti, farmaceutici, esplosivi inizialmente, poi tanto altro), ma anche sullo sviluppo della conoscenza[2]. Questo ha determinato forti barriere (naturali) all'entrata e un mercato concentrato[3], di un tipo di oligopolio, però, non facilmente studiabile con i «normali» modelli dell'oligopolio, che si riferiscono a settori con prodotti relativamente omogenei, dove la fanno da padrone le sole economie di scala (ad esempio cemento, zucchero, automobile). Nella chimica, invece, la differenziazione del prodotto è sempre presente.

La letteratura sui mercati oligopolistici è vasta e tende, almeno da Schumpeter in poi, a mettere in evidenza i caratteri dinamici e non statici di tali mercati quando si rivolgono a settori *science-based*. Se, cioè, l'esito dell'oligopolio in mercati a tecnologia stabile, dove ciò che conta è che l'efficienza operativa risulti in prezzi più bassi per i consumatori, è di solito di mantenere i prezzi artificialmente più elevati, concedendo dunque una «rendita» agli operatori e sfavorendo i consumatori, l'oligopolio in mercati dove il *driver* è l'innovazione produce benefici per i

[2] I risultati della ricerca in chimica sono generalmente applicabili a più di un prodotto e offrono un'importante spinta alla diversificazione. Per questo motivo, la ricerca viene talora inclusa nelle economie di diversificazione e si parla di *knowledge-based economies of scope*, ma altre volte viene invece considerata separatamente.

[3] Già Kaldor osservava che in certi settori l'oligopolio era la condizione comune (Kaldor 1935).

consumatori che non sono di prezzo, ma di crescita del benessere dovuta alle innovazioni. Solo in tempi successivi, quando l'innovazione si è diffusa, anche i prezzi tenderanno a scendere per i prodotti ormai diventati «maturi». Nel famoso libro di Sylos Labini sull'oligopolio del 1957[4] questa notazione sul valore «dinamico» di certi oligopoli era già presente, anche se in mezzo a tante altre[5]. Si legga il seguente passaggio:

La grande impresa oligopolistica, *considerata individualmente*, può essere e spesso è tecnicamente molto più progressiva di un'impresa (necessariamente piccola) operante in concorrenza. Può compiere miracoli addirittura: nei suoi laboratori può far svolgere ricerche di alto livello scientifico, oltre che di valore pratico; con le più ampie disponibilità finanziarie ed il maggior credito di cui gode, può compiere investimenti che singole piccole imprese in concorrenza non avrebbero mai potuto compiere... Soltanto una eccessiva aderenza a semplici schemi formali può spiegare perché tanti economisti abbiano trovato [...] difficoltà, non solo nell'analizzare, ma perfino nel riconoscere, questi fatti, che erano stati messi in rilievo tante volte e che Schumpeter, non molto tempo fa, ha vigorosamente richiamati (pp. 141-142).

Fra i molti autori che successivamente hanno studiato la struttura dinamica di certi oligopoli, citerò Dasgupta (1988), che mediante un'applicazione della teoria dei giochi ha stabilito una correlazione positiva tra concentrazione di un settore e probabilità che si verifichi un'innovazione, e Galambos (1994), che traccia la storia dell'industria americana come un passaggio dalla competizione al monopolio e poi all'oligopolio, di cui dice:

The type of oligopolistic competition that emerged [...] proved to be beneficial over the long term both to the firms involved and to the society: to the firms because it prevented ossification, ensuring that managements would keep their organizations innovative and efficient over the long run; to the society because it ensured that the United States would continue to achieve productivity gains, our major source

[4] Sulla figura di Sylos Labini, cfr. Roncaglia (2012).

[5] In particolare, Sylos Labini riteneva gli oligopoli responsabili di generare eccessiva disoccupazione.

of growth in the twentieth century [...] This «oligopolistic margin» has disturbed most economists, in part because it consisted of discretionary funds whose allocation could not be explained by reference to market theory (p. 248).

Ma è stato Baumol a dare conto in maniera sistematica di come l'oligopolio possa svolgere il ruolo di «motore» della crescita in una prospettiva dinamica. Secondo questo autore, solo le grandi imprese hanno i mezzi per continuamente innovare, mantenendo alti i loro profitti e generando in questo modo un circolo virtuoso di innovazione e crescita. Scrive Baumol (2002) che:

Oligopolistic competition among large, high-tech business firms, with *innovation as a prime competitive weapon*, ensur[es] continued innovative activities and, very plausibly, their growth. In this market form, in which a few giant firms dominate a particular market, *innovation has replaced price* as the name of the game in a number of important industries (p. 15).

Baumol non sottovaluta il fatto che il prezzo sia indispensabile in una economia di mercato, ma ritiene che l'innovazione giochi in certi settori un ruolo almeno altrettanto importante, al punto da persuadere le imprese di tali settori a mettere in campo corposi laboratori di ricerca per produrre endogenamente le innovazioni, il cui impatto spesso non si registra solo all'interno del medesimo settore, ma anche in altri. Egli ritiene che le proprietà di efficienza statiche non siano le principali qualità delle economie capitalistiche. Piuttosto, «what is clear to historians and laypersons alike is that capitalism is unique in the extraordinary growth record it has been able to achieve [...] and it seems undisputable that innovation accounts for much of this enviable growth record» e continua: «But what attributes of capitalism are responsible for this dramatic superiority in its record of innovation? The answer I propose here is that in key parts of the economy the prime weapon of competition is not price but innovation» (p. 8).

Più recentemente, Peter Andreas Thiel (uno degli imprenditori di maggiore successo nell'ICT) si sofferma sul ruolo cruciale per la crescita persino del monopolio, quando inteso di nuovo

in modo dinamico come una molla a entrare in business mai praticati prima, raccogliere lauti profitti per il tempo in cui si resta soli in tale attività, per lanciarsi poi in un'altra avventura mediante i profitti in tal modo accumulati, con il risultato, così facendo, di mandare avanti la macchina dell'innovazione. Questa strategia che potremmo definire di «monopolio temporaneo» (Thiel lo definisce «creativo») è anche propria di piccole imprese di nicchia, che diventano «monopoliste» o «oligopoliste» nei loro mercati altamente specializzati e sono spinte continuamente all'innovazione per mantenersi sulla cresta dell'onda. Una visione di questo tipo richiede però un cambiamento di approccio, come scrive Thiel (2014):

> In a static world, a monopolist is just a rent collector [...] But the world we live in is dynamic: it's possible to invent new and better things. Creative monopolists give customers *more* choices by adding entirely new categories of abundance to the world [...] So why are economists obsessed with competition as an ideal state? It's a relic of history. Economists copied their mathematics from the work of 19th century physicists: they see individuals and businesses as interchangeable atoms, not as unique creators [...] Perfect equilibrium may describe the void that is most of the universe. It may even characterize many businesses. But every new creation takes place far from equilibrium. In the real world outside economic theory, every business is successful exactly to the extent that it does something others cannot. Monopoly is therefore not a pathology or an exception. *Monopoly is the condition of every successful business*. (pp. 32-34)

In questa luce persino la condanna senza appello del cartello è stata rivista, perché non sono pochi i cartelli che sono stati giocati in maniera da sostenere le innovazioni e non in maniera volta semplicemente a mantenere più elevati i profitti di industrie a tecnologia stabile. Ciò è certamente avvenuto nell'industria chimica, dove, non contente della dimensione, per ulteriormente contenere i costi e avere maggiori disponibilità per la ricerca, molte grandi imprese utilizzarono già dalla fine dell'Ottocento diverse forme di cooperazione e reti, che includevano accordi commerciali e accordi di ricerca, anche con la creazione di istituti di ricerca finanziati in pool, fino ad arrivare a

cartelli veri e propri (Cesaroni, Gambardella, Mariani 2007). Nel decennio 1920 si assistette a un ulteriore grosso processo di compattamento in vari paesi. In Germania, il quasi-cartello *Interessengemeinschaft*, raggiunto nel 1916 fra il *Dreibund* (Unione dei tre, Bayer, BASF, AGFA), il *Dreiverban* (Associazione dei tre, Hoechst, Casella e Kalle) e le due imprese indipendenti Chemische Fabrik Griesheim-Elektron e Weiler-ter-Meer, venne tramutato nel 1926 in una fusione a formare I.G. Farbenindustrie Aktiengeselleschaft, un colosso conglomerato presente in quasi tutti i settori chimici (Haber 1958; 1971). La Gran Bretagna rispose l'anno dopo con una concentrazione simile di quattro delle sue più grandi imprese chimiche (Brunner Mond; Nobel; United Alkali Co.; British Dyestuff Corp.) a formare l'ICI (Imperial Chemical Industries), che divenne dominante. Il processo di concentrazione si fece sentire anche in Francia, che prima degli anni Venti aveva una grande frammentazione: produsse quattro imprese di una certa importanza (Kuhlmann, St. Gobain, Pechiney e Rhône-Poulenc), ma nessuna dominante. In Belgio e in Svizzera avvenne lo stesso. In quest'ultimo paese tre delle più grandi imprese diedero origine nel 1918 a un quasi-cartello (IG) sul modello tedesco (Ciba, Geigy, Sandoz), che durò fino al 1951, inglobando anche altre imprese minori. Anche in Italia nel medesimo torno di tempo si registra l'ascesa di un'impresa dominante sul modello anglo-tedesco, la Montecatini, le cui vicende saranno oggetto della successiva trattazione.

Infine, per quanto riguarda gli Stati Uniti, soltanto la DuPont e la Allied Chemicals diventarono imprese generaliste simili a quelle europee, mentre le altre (fra cui Dow Chemicals e Monsanto) restarono più focalizzate su singole linee di produzione, ma anch'esse di dimensione grande per merito degli ampi mercati esistenti negli Stati Uniti. Il maggior numero di imprese presenti nell'industria chimica americana fu dovuto fondamentalmente all'agenzia antitrust, colà esistente fin dal 1890, che impedì fusioni di grandi proporzioni come quelle avvenute in Europa e anche cartelli; tuttavia negli anni Venti si ebbero 500 fusioni di minore valenza anche nell'industria chimica americana (Haynes 1945-1954). Va ancora ricordato che negli anni fra le due guerre si formarono in Europa cartelli nazionali e internazionali per specifici prodotti (coloranti, prodotti azotati, Schröter 1992). A questo

proposito, va notato che l'industria chimica fu all'avanguardia della globalizzazione[6], un'altra ragione che ha rafforzato la tendenza delle imprese chimiche a essere grandi.

Gli effetti del nuovo contesto internazionale venutosi a creare dopo la fine della Seconda guerra mondiale furono significativi soprattutto per la Germania, che dovette rinunciare su pressione americana all'I.G. Farbenindustrie, ritornando alla configurazione precedente, che contava comunque imprese di grandi dimensioni. Altrove le concentrazioni raggiunte vennero invece mantenute, quando non aumentate, facendo sì che i *big players* del settore restassero i medesimi. Una novità fu l'entrata nel settore della produzione dei polimeri di alcune società petrolifere, ma solo poche di queste hanno occupato permanentemente il campo (Esso, Shell, ENI, Chevron, Total, Sabic, quest'ultima compagnia fondata dall'Arabia Saudita nel 1976). L'altra novità fu l'ascesa delle imprese giapponesi (le divisioni chimiche di Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo e altre minori), le quali però per motivi legati soprattutto alla struttura dei gruppi (*cheiretsu*) giapponesi non hanno avuto la capacità di entrare con forza nella competizione internazionale (Hikino *et al.* 1998). Più recentemente, altre imprese asiatiche si sono formate: LG Chem, divisione chimica della LG coreana, e un'altra impresa coreana, la Braskem; Formosa Plastics, di Taiwan, la Reliance Industry indiana, la PTT Global Chemical tailandese, ma soprattutto la Sinopec cinese, che nel 2013 si posizionava seconda solo alla BASF tedesca nella classifica delle più grandi imprese chimiche mondiali. Al 2012 una fetta pari al 55% della produzione chimica mondiale è localizzata in Asia (la Cina da sola copre il 30%); all'Europa alla medesima data resta un 22% e il 17% all'America del Nord (Nafta). Le percentuali del commercio internazionale sono molto più favorevoli all'Europa[7], che controlla ancora, sempre nel 2012, il 47%

[6] Ha scritto Landau: «The market for chemicals and chemical technology has been international for a very long time and this industry has pioneered internationalization. Diffusion of technology is the key to wealth creation at the aggregate world-economy level, but from the standpoint of the innovator, monopoly or oligopoly is essential to pay for the high cost of development by the private sector» (Landau 1998, p. 159).

[7] Includendo il commercio intra UE.

delle esportazioni (con un avanzo importante di bilancia commerciale), a fronte di un 35% dell'Asia e del 13,5% del Nafta. Nonostante la corsa a raggiungere grandi dimensioni, la tendenza a tessere accordi, reti, joint ventures e cartelli non scomparve nemmeno in tempi successivi alla Seconda guerra mondiale[8], mentre fusioni, acquisizioni, dismissioni e ristrutturazioni continuarono a popolare quest'industria più che altre, sempre allo scopo di aumentare la dimensione e raggiungere posizioni di leadership per una serie di prodotti tra loro connessi (Chandler, Hikino, Mowery 1998).

Quanto fin qui detto supporta la seguente conclusione: il mercato internazionale dell'industria chimica è oggi popolato di colossi che hanno tre origini: 1) i *prime movers* (DuPont, Dow Chemical, BASF, Bayer essendo gli esempi più eclatanti) o un'aggregazione di rami dei medesimi, sotto altro nome[9]; 2) rami chimici di imprese petrolifere, che sono state in grado di entrare perché disponevano della materia prima a migliori condizioni e di grossi capitali che provenivano dai loro lauti profitti; 3) alcune imprese di paesi in via di sviluppo, specialmente in Asia, per il momento concentrate sui loro mercati interni. Si tratta di un mercato sempre fortemente oligopolistico, in cui si trovano imprese generaliste (*all-around*) e imprese più settoriali (*focused*), come sono definite nel lavoro di Arora e Gambardella (1998), ma nessuna specializzata solo in un prodotto o in una piccola fa-

[8] Un esempio per tutti: nel 1986, 15 produttori di polipropilene sono stati multati perché avevano dato vita a un cartello segreto. Ma si pensi alla vicenda (2013) degli accordi tra Roche e Novartis (ambedue imprese svizzere) sui farmaci Avastin-Lucentis.

[9] Non posso qui illustrare il percorso delle odierne 50 imprese più grandi (Tullo 2014). Un esempio per tutti: la multinazionale Ineos, un'impresa che non ha un nome storico, ma che nel 2013 è al decimo posto della classifica delle più grandi imprese chimiche per fatturato (con 27 mld $), iniziò solo nel 1992 con un *management buy-in* del ramo chimico della BP e da allora ha acquisito rami d'impresa da Amoco, BASF, Bayer, Borealis, Dow Chemical, Enichem, Hoechst, ICI, Monsanto, Norsk Hydro, Solvay, soltanto per citare le aziende più famose. I suoi impianti principali sono in Germania, USA, UK, Francia, Benelux e il suo vantaggio competitivo sta nella razionalizzazione delle numerose linee di produzione delle cosiddette *commodities* chimiche. Non è dunque affatto un'impresa chimica «nuova», se non nel senso puramente organizzativo del termine.

miglia di prodotti. Il motivo di ciò, va ribadito, è legato alle economie di diversificazione, che spingono a produrre varie linee di prodotti, e alla ricerca, che porta a scoperte applicabili in varie direzioni, anche perché nell'industria chimica si è tradizionalmente dovuta fare molta ricerca di base[10]. Come ha scritto Chandler (2005):

> High-technology industries form over a period of decades in which they establish their infrastructures. The first movers and their close followers become core companies and a supporting nexus of specialized suppliers of products and services emerges. Once this infrastructure is completed – a process that in the past has taken fifty years or more – entry becomes nearly impossible and competition involves only the established rivals (p. 18).

Come anticipato sopra, negli ultimi due decenni si è verificato un importante evento che complica ulteriormente lo studio dell'industria chimica sul lungo periodo, ossia la separazione netta fra l'industria chimica e quella farmaceutica e la tendenza anche nella chimica in senso stretto a formare imprese maggiormente specializzate. Tale specializzazione era sempre esistita negli Stati Uniti, a causa dell'ampiezza del mercato, ma in Europa è invece un risultato comparativamente recente. Va detto che nella farmaceutica la presenza di Stati Uniti e Europa è ancora maggiore che nell'industria chimica e tutti i *players* più importanti sono imprese di lungo corso, che hanno solo modificato leggermente la loro posizione nel *ranking* internazionale e talora il nome, a causa di fusioni. Non mi occuperò qui direttamente di industria farmaceutica, ma la considerazione che si tratta di un'industria altamente oligopolistica, dove si muovono *big players* mondiali che hanno tenuto la scena a lungo, vale ancora di più che nella chimica[11].

[10] La tendenza oggi è a restringere la spesa in questa direzione da parte delle imprese, il che può spiegare in parte l'abbassamento delle scoperte *breakthrough* notato da molti.

[11] Cfr. A. Zampaglione, *Merck, Pfizer, Astra Zeneca, Roche: la corsa alle fusioni di Big Pharma*, in «Repubblica. Affari e Finanza», 15 dicembre 2014, pp. 12-13 e anche E. Occorsio, *Roche: "Sempre nuove acquisizioni la strada obbligata di Big Pharma"*, in «Repubblica. Affari e Finanza», 9 febbraio 2015, p. 14.

Una notazione finale sulle piccole imprese. La letteratura storica mostra che imprese relativamente piccole possono esistere o come *suppliers* di quelle grandi o come start up, che però finiscono inglobate, come il citato lavoro di Chandler mostra in parecchi casi. Infatti, le idee più innovative spesso emergono al di fuori delle imprese di più grande dimensione, ma non possono in generale essere sviluppate e incorporate in prodotti o servizi per il vasto pubblico se non all'interno di grandi imprese[12]. Alla fine di questo lavoro, tuttavia, si vedrà che esiste anche una terza possibilità per le piccole imprese, ossia quella di ricavarsi nicchie di mercato a livello internazionale, praticando la specializzazione all'estremo e diventando *leader* in una ristretta gamma di prodotti.

3. *L'evoluzione dell'industria chimica italiana fino al 1951*

La chimica organica alla tedesca stentò a decollare in Italia. Fino alla Prima guerra mondiale, si contavano in Italia solo organizzazioni di carattere artigianale, con qualche presenza più significativa nel campo dei prodotti farmaceutici, degli esplosivi e dei fertilizzanti fosfatici (Zamagni 1991). È interessante notare tuttavia che molti dei nomi di impresa che poi si rafforzeranno erano già presenti. Sul fronte della farmaceutica, Schiapparelli aveva fondato il suo laboratorio farmaceutico a Torino nel 1824, Carlo Erba era già attivo a Milano dal 1838, Carlo Serono aveva fondato il suo Istituto Nazionale medico-farmacologico nel 1902 a Torino (già nel 1906 trasferito a Roma). La Lepetit era stata creata nel 1862, anche se il suo ramo farmaceutico risale solo al

[12] Landau (1998, pp. 159-160) scrive: «Breakthroughs often come from outsiders, not from main players [...] [but] when it comes to large-scale commercialization, only big companies can play [...] Big companies alone have the money to pay for extensive testing and the risk of commercialization, and they therefore have every incentive to create continuing incremental improvement as to gain a competitive position. Unlike the basic ideas, which can be protected for a limited time by patents, these incremental improvements depend on confidential knowhow. It is by such manufacturing and marketing skills that large companies retain their competitive edge».

1910; come pure la farmacia Zambeletti, che esercitava un laboratorio a Milano fin dal 1811. Quanto agli esplosivi, la prima fabbrica di fulmicotone e nitroglicerina fu la Dinamite Nobel fondata a Avigliana nel 1873 da francesi e svizzeri. Nel 1891 venne costituita a Milano la SIPE (Società Italiana Prodotti Esplodenti), che aveva molti stabilimenti, di cui il più grande era a Cengio (Savona). Nel 1896 sorse a Fontana Liri uno stabilimento per lo sfruttamento del brevetto Nobel della balistite[13]. Anche la BPD venne creata da Giovanni Bombrini e Leopoldo Parodi-Delfino nel 1913 per la produzione di acido nitrico, glicerina, balistite e dinamite.

Per quanto riguarda i fertilizzanti fosfatici, nel 1910 si arrivò a produrne un milione di tonnellate (e 600.000 di acido solforico), generando una crisi di sovrapproduzione, anche perché la preferenza dei consumatori si era spostata su altri tipi di concimi, che costituiranno *magna pars* degli sviluppi degli anni Venti. Fu proprio nel settore dei fertilizzanti fosfatici che si costituirono le prime aziende importanti, le quali avevano concentrato alcune della miriade di imprese che erano sorte. Le due principali furono la Società Prodotti Chimici Colla e Concimi, costituita a Roma nel 1899 e la Unione Italiana fra Consumatori e Fabbricanti Concimi Chimici, costituita a Milano nel 1903 (Pezzati 1991), che però non riuscirono a consolidarsi, anche per la mancata diversificazione nella produzione di altri tipi di concimi.

In realtà, fu la guerra a essere strategica per il decollo dell'industria chimica italiana, a causa della notevole richiesta di esplosivi e per i profitti incassati da alcune imprese che commerciarono le materie prime per la produzione degli esplosivi o che si erano arricchite con i trasporti bellici. Fra queste imprese, spicca la Montecatini, un'azienda fondata nel 1888 come società mineraria, che ad opera di Guido Donegani fece il salto nella chimica tra Prima guerra mondiale e dopoguerra, assorbendo le due società produttrici di fertilizzanti sopra citate[14]. L'iniziativa più importante della Montecatini degli anni Venti fu la produzione su vasta scala di concimi azotati. Nel 1921 Donegani venne a conoscenza dell'esistenza di un giovane ingegnere novarese, Giacomo Fauser, che aveva sperimentato un metodo elettrolitico per ottenere ossigeno e poi si era applicato all'uso dell'idrogeno che, combinato con l'azoto derivato dall'aria, poteva produrre ammoniaca. Donegani capì l'importanza dell'innovazione e il 31 maggio 1921 nacque la SEN (Società Elettrochimica Novarese) che testava i brevetti Fauser-Montecatini in un annesso stabilimento. Il sodalizio Fauser-Donegani ebbe un notevole successo; nel 1924 il processo Fauser di produzione di ammoniaca sintetica giunse a maturità e il brevetto venne venduto a molti paesi, mentre Fauser nel suo laboratorio non cessò di lavorare a molti altri processi[15] fino agli anni Sessanta. Nel 1934 venne creato un nuovo laboratorio di ricerche diretto sempre da Fauser, poi riorganizzato dopo il 1945 anche in direzione di nuove ricerche di chimica organica (Simonin 1991).

Accanto alla linea di Fauser si era affermato un analogo metodo per la produzione di ammoniaca, sviluppato da Luigi Casale, un chimico laureatosi all'università di Torino. Alla ricerca di un impianto dove poter sperimentare le sue idee, Casale si accordò con la Terni, dove già nel 1919 approntò un impianto pilota (anche lui si servì originariamente di un cannone), arrivando a un brevetto che gli permise di lanciare il suo tipo di impianto nel mondo con una nuova impresa, l'Ammonia Casale S.A. (ACSA), creata nel 1921 con finanziamenti svizzeri e sede legale a Lugano. Il primo impianto con tecnologia Casale fu realizzato in Giappone nel 1922, seguito da molti altri fino a raggiungere il numero di 200. Casale morì giovane nel 1927, ma l'azienda gli sopravvisse e, dopo alterne vicende, è ancora attiva oggi e ancora diretta da italiani, con reattori di quarta generazione (Cariati 2009). Nel 1940, la capacità produttiva mondiale di ammoniaca si distribuiva nel seguente modo: 35% Haber-Bosch, 15% Casale, 11% Fauser, tutti gli altri con piccole percentuali. In Italia, invece, il metodo Fauser era prevalente (63%) e quello Casale copriva il 26% (Molinari 1943).

[13] Il brevetto venne offerto agli italiani dallo stesso Alfredo Nobel, che amava l'Italia, tanto da morire a Sanremo nel 1896.

[14] Gli sviluppi della Montecatini fino alla Seconda guerra mondiale sono approfonditi con molte fonti nuove in Perugini (2014).

[15] In totale, i brevetti Fauser-Montecatini furono 54.

Tornando alla Montecatini, tale impresa, rafforzatasi per dinamica interna, dalla metà degli anni Venti perseguì anche una crescita per acquisizioni e joint ventures: la Dinamite Nobel venne incorporata nel 1926; nel 1928 fu realizzata una joint venture con una società tedesca per la produzione dell'alluminio (Società Italiana Allumina); negli stessi anni si aggiunsero due altre joint ventures, una con la società americana DuPont per le vernici (Duco) nel 1927 e l'altra con la società francese Gillet-Rhône per la seta artificiale (Rhôdiaseta) nel 1928. La crisi del 1929 incentivò ulteriori acquisizioni: l'ACNA, il più grande produttore italiano di coloranti artificiali erede della SIPE, fu acquisita nel 1931, con partecipazione della tedesca I.G. Farbenindustrie; l'azienda farmaceutica Schiapparelli, rilanciata con la Rhône-Poulenc come Farmitalia, permise alla Montecatini di entrare anche nella farmaceutica nel 1934.

Nel settore delle fibre tessili artificiali (da cellulosa), oltre a imprese minori come la Châtillon, si era affermata una grande impresa, la SNIA Viscosa, costituita nel 1917 come società di navigazione italo-americana e dopo la guerra avviata nel campo delle fibre da Riccardo Gualino (Bermond 2004). Il suo successo fu tale che a metà degli anni Venti era la più grande impresa mondiale nel suo settore e ancora nel 1938 produceva l'80% delle fibre artificiali nazionali e il 12% di quelle mondiali, con un fatturato che arrivava al 19% dell'intero fatturato chimico nazionale.

Poi intervenne l'autarchia a sollecitare altre iniziative: nel 1936 con le aziende pubbliche petrolifere AGIP e AIPA, la Montecatini fondò l'ANIC (Pagano 2006), per l'idrogenazione degli olii minerali, aprendo le raffinerie di Livorno e Bari, e con l'Italgas fondò la Cokitalia, per la distillazione del carbone. Alla fine degli anni Trenta, la Montecatini era la più grande impresa chimica italiana e una delle più grandi imprese italiane *tout court*, con oltre 50.000 dipendenti e una posizione di quasi monopolio sul mercato italiano in molte produzioni. Ciò poneva questa impresa sullo stesso livello dei grandi complessi internazionali come l'ICI in Gran Bretagna e l'I.G. Farbenindustrie in Germania, sia pur su scala assoluta più ridotta, come impresa diversificata e capace di autonoma ricerca nei suoi istituti appositamente creati.

Parecchie altre erano le imprese attive nei vari rami della chimica, tra cui l'Italgas, con prevalente concentrazione però sul

gas, la Terni[16] (conglomerata, con presenza anche nell'elettricità e nella metallurgia), la Solvay Italia, la Rumianca (costituita nel 1915 per la produzione elettrochimica della soda e derivati), la Mira Lanza (saponeria e detergenti), la Vetrocoke, ma tutte di piccola dimensione. Nel 1938, su 7000 imprese chimiche circa censite[17], 170 coprivano il 70% del fatturato, e due gruppi (Montecatini e SNIA) il 44%, confermando l'alto grado di concentrazione del settore.

La ripresa dell'industria chimica italiana dopo la Seconda guerra mondiale si basò non sorprendentemente sulla Montecatini, che assorbì il 62% dei finanziamenti ERP assegnati a chimica e gomma, e sulla SNIA, che ne assorbì un altro 24% (Lombardo 2000; Fauri 2000). La Montecatini acquisì nel 1950 dalla Pirelli e dall'IRI la SAIGS (Petri 1990)[18] e, con la consulenza dell'americana Kellogg, modernizzò gli impianti di Ferrara verso produzioni di petrolchimica di base (*steam cracking*). Gli impianti petrolchimici di Ferrara furono fra i primi a essere messi in funzione in Europa. L'acquisizione della SAIGS fu importante per la Montecatini anche perché vi collaborava come consulente quel Giulio Natta (Petri 2002, p. 346) delle cui scoperte la Montecatini molto si avvantaggiò. Dalla Pirelli venne ereditato lo stabilimento di Terni della Polymer, dove la Montecatini avviò la produzione di fibre poliviniliche (Movil). Alla sua consociata Rhôdiatoce fece costruire un nuovo impianto a Casoria (Napoli) per la filatura e finitura di fibre poliammidiche. Ma il problema della Montecatini era la sua sovraesposizione nei fertilizzanti, settore in cui deteneva tra il 75 e l'85% della produzione italiana (a seconda del tipo di fertilizzante) (Morandi 1950). Questa situazione di quasi monopolio sul mercato interno incentivava l'attacco delle sinistre, che accusavano la Montecatini di essere una «piovra dell'economia italiana». Va detto a questo proposito che era corretto da parte loro denunciare che i prezzi dei fertilizzan-

[16] La Terni Chimica venne assorbita dal gruppo ENI nel 1970.

[17] Censimento industriale, 1937-1939.

[18] Lo stabilimento di Ferrara della SAIGS (Società Anonima Industriale Gomma Sintetica) era stato fondato da Pirelli e IRI nel 1939, ma ben scarsi erano stati i suoi risultati produttivi durante la guerra (Petri 2001). Tale stabilimento venne poi ingrandito a più riprese.

ti in Italia erano più alti che altrove, ma l'uso di questo argomento per attaccare l'impresa (che non si esauriva certo nella produzione di fertilizzanti) era del tutto pretestuoso. Infatti, la sinistra dell'epoca attaccava tutte le grandi aziende private[19], perché riteneva che solo la proprietà pubblica potesse garantire l'interesse delle masse lavoratrici e consumatrici. Si tratta di una visione che era all'epoca condivisa anche da altri partiti socialisti europei e che produsse estese nazionalizzazioni in tutta Europa.

Dal fatturato a prezzi correnti delle principali imprese chimiche italiane nel 1951, riportato nella tabella 10.1, emerge l'assoluta predominanza della Montecatini.

Tabella 10.1. *Principali imprese chimiche italiane nel 1951*

	Fatturato mld lire	Dipendenti
Montecatini	108,6	37.161
SNIA Viscosa	40,6	14.547
Châtillon	14,5	4.725
Rumianca	5,8	1.835
Carlo Erba	4,0	2.505
Caffaro	2,5	845

Fonte: nostre elaborazioni da R&S (1970).

4. *Come si riuscì a far colare a picco l'azienda* leader *che si era formata nel periodo fra le due guerre*

Il successo principale della Montecatini negli anni Cinquanta fu quello del Moplen di Natta. Giulio Natta iniziò la sua carriera di ricercatore nel 1930 con studi sul metanolo; passò poi a indagini sulla gassificazione di combustibili nazionali (autarchia) e sulla produzione di gomma sintetica, mentre già dal 1934 si era interessato al campo degli alti polimeri. Fu nei primi anni Cinquanta che in collaborazione (competitiva) con il chimico tedesco Karl Ziegler portò avanti studi sul propilene, arrivando a un prodotto – il polipropilene «isottatico» – con regolarità di struttura che permetteva la costruzione di manufatti solidi e resistenti di ogni forma. Il primo lavoro su questa scoperta venne presentato nel 1955 all'Accademia dei Lincei (Natta 1955). L'importanza di questa scoperta fu riconosciuta in tutto il mondo. Ancora oggi il polipropilene isottattico è al terzo posto fra i prodotti chimici su scala industriale. Natta fu insignito del Premio Nobel per la chimica nel 1963 insieme a Ziegler. A livello industriale, la scoperta di Natta venne sfruttata da Montecatini con la produzione di Moplen e Meraklon a partire dal 1956. Anche questa vicenda dimostra la capacità innovativa dell'azienda, una capacità, però, che non si riuscì ad amministrare con successo.

Le difficoltà per Montecatini si moltiplicarono infatti ben presto soprattutto a causa della comparsa di vari competitori, fra cui il primo fu quell'ANIC cofondata proprio da Montecatini con AGIP nel 1936. Prima che si costituisse l'ENI, tra 1949 e 1951 l'AGIP si era accordata con la Federconsorzi per far costruire dall'ANIC a Ravenna un nuovo stabilimento per la produzione di fertilizzanti azotati. Inizialmente, era stato offerto alla Montecatini di partecipare, ma i vertici dell'azienda opposero un diniego, con l'illusione da una parte che l'iniziativa non andasse avanti[20] e dall'altra che comunque non potesse nuocere più di tanto (Bottiglieri 1991). Quando venne creato l'ENI nel febbraio 1953, gli vennero conferite le azioni ANIC in possesso dello Stato e in seguito l'ENI acquisì altro capitale dell'ANIC, fino a controllarla, estromettendone la Montecatini. Mattei realizzò con tecnologia americana e con l'aiuto di un tecnico che aveva lavorato alla SAIGS e poi alla Edison, l'ingegner Angelo Fornara (Trespidi 1967)[21], il progetto del nuovo impianto di Ravenna, che entrò in marcia tra 1957 e 1959, utilizzando il metano della Valle Padana. L'entrata delle imprese petrolifere nella petrolchimica era

[19] Ho dato conto di un altro caso analogo in relazione a Italcementi, che si dovette diversificare per limitare la presenza sul mercato cementiero nazionale ed evitare la più volte paventata nazionalizzazione (Zamagni 2006b).

[20] La situazione dell'AGIP non era ancora solida, dato che, come è noto, avrebbe dovuto essere smantellata. Il «liquidatore» Enrico Mattei pensò invece di rilanciarla attraverso la creazione dell'ENI.

[21] In ANIC lavorava già dal 1949 quello che era stato il direttore tecnico dalla SAIGS, il conte grossetano Franco Grottanelli.

un fenomeno internazionale, come si è detto nel paragrafo 2, ma nel piccolo mercato italiano questo volle dire l'inizio di serie difficoltà per la Montecatini, anche perché contemporaneamente si era profilato un altro contendente, la Edison, la più grande impresa elettrica italiana, che aveva deciso di diversificarsi, per timore della minacciata nazionalizzazione, proprio nella chimica. La prima mossa della Edison fu quella di costituire nel 1950 la DCIC (Direzione Costruzione Impianti Chimici) affidata all'ingegner Carlo Ciriello, attraverso la quale vennero realizzate tutte le iniziative di costruzione di nuovi impianti chimici. Il primo di questi fu quello di Porto Marghera con una società, Sic, poi Sice, poi Sicedison, che vantava una partecipazione di minoranza della Monsanto per la produzione di PVC e polistirolo. Nel 1955 la Edison, sempre più convinta che l'energia elettrica sarebbe stata nazionalizzata, continuò a espandersi con altri impianti petrolchimici a Mantova, in collaborazione con Monsanto, e a Priolo[22], in Sicilia. Fra il 1956 e il 1957 a Porto Marghera venne aperta anche una nuova produzione di fibre sintetiche (Leacril). Intanto sovrapproduzione e importazioni provenienti dai paesi emergenti fecero abbassare i prezzi dei fertilizzanti così tanto da devastare i bilanci aziendali delle tre imprese in campo e spingerle a costituire un cartello, mentre l'ANIC, non potendosi fermare ai fertilizzanti, dove erano ben presto emersi gli effetti devastanti della competizione sui bilanci aziendali (Gasperini 1974, p. 108), entrò nel settore degli elastomeri (dal 2% della produzione mondiale nel 1958 al 4% nel 1965[23]) e poi continuò a espandersi nella petrolchimica con Gela e Pisticci (Matera). Mattei era orgoglioso di queste iniziative dell'ENI nella petrolchimica, per l'occupazione che portavano in aree depresse. Altri competitori, come SIR e Liquichimica, erano negli anni Sessanta solo agli inizi della loro avventura chimica, ma si erano già affacciati.

Per fronteggiare meglio la competizione, la direzione della Montecatini decise nel marzo 1959 la costruzione di un nuovo grande e moderno stabilimento petrolchimico a Brindisi. Ma le previsioni sia finanziarie sia tecnologiche si rivelarono errate (Bottiglieri 1991): gli impianti di *cracking* troppo piccoli, i costi sottovalutati, la produttività media degli impianti Montecatini più bassa di quella dei suoi competitori, dimostrando gravi carenze imprenditoriali. Così nel 1963 scoppiò la crisi finanziaria dell'azienda, in concomitanza con una generale crisi dell'industria italiana. Venne allora decisa la fusione con la Sade[24] e una joint venture con la Shell (Monteshell, che incorporò gli stabilimenti di Ferrara e Brindisi). Le cose però non migliorarono e già nel 1965 la Montecatini, che continuava a impegnarsi in forti investimenti per reggere la concorrenza, era alla ricerca di altri fondi. Si fece largo allora negli ambienti di Mediobanca l'idea di fondere la Montecatini con la Edison (che aveva ormai perso la sua storica ragione sociale con la nazionalizzazione dell'energia elettrica), a formare Montedison. L'idea del patron di Mediobanca Cuccia di rafforzare il campione nazionale era giusta, ma a questa decisione non seguirono comportamenti coerenti con essa né all'interno né all'esterno dell'azienda. Le due anime della società si rivelarono incapaci di amalgamarsi, nonostante gli sforzi di Mediobanca, che presiedeva il sindacato di controllo e ne teneva la segreteria. Non si riuscì a creare un gruppo ordinato, con una divisionalizzazione funzionale e la chiusura di impianti obsoleti e di doppioni improduttivi (Marchi, Marchionatti 1992). In più, la Shell si ritirò dagli impianti ex Montecatini di Ferrara e Brindisi, il che impose un forte esborso di danaro liquido. Fu così che la nuova società continuò a navigare a vista in acque tempestose, con utili modesti prodotti per lo più da artifici contabili.

Dai dati sulle principali imprese chimiche italiane alla fine del decennio 1960 riportati nella tabella 10.2 emerge comunque che la Montedison ancora svettava. A quell'epoca, tale impresa faceva parte delle prime cinque imprese chimiche mondiali, insieme con ICI, BASF, Hoechst e l'americana DuPont. Questa considerazione avrebbe dovuto far riflettere attentamente sul tipo di intervento da effettuare per spingere l'impresa a risanarsi. Se si voleva continuare a restare nel novero dei grandi *players* a livello

[22] L'insediamento di Priolo divenne il più grande, occupando circa 500 ettari.

[23] Nel 1960 anche la Montecatini era entrata nel settore con un piccolo impianto a Rho. Nel 1965 la Germania aveva una produzione pari al 6% del totale mondiale.

[24] Un'altra impresa elettrica nazionalizzata.

Tabella 10.2. *Dati caratteristici delle principali imprese chimiche italiane nel 1968*

	Fatturato (mld lire)	Utili (mld lire)	Dipendenti*
Gruppo Montedison**	1.314	26,1	145.037
ANIC	156	5,7	9.041
SNIA Viscosa***	185	7,2	21.485
SIR	79	1,0	4.698
Rumianca	35	-2,2	2.500
Carlo Erba****	47	1,4	3.899
Mira Lanza	n.d.	1,6	1.509

* Per Montedison, 1969.
** Si può stimare all'80% circa il fatturato chimico e farmaceutico.
*** Include BPD, SAICI e CISA a seguito di fusione; nel 1972 Montedison ne acquisì il pacchetto di controllo.
**** Questa impresa venne acquisita da Montedison nel 1971.
Fonte: R&S (1970); Alzona (1972).

internazionale, non era certo moltiplicando i competitori interni che si sarebbe potuto raggiungere il risultato. Invece cominciò da lì l'accerchiamento progressivo della Montedison (Zamagni 2006a e 2010; Galambos, Hikino, Zamagni 2007). Proprio nel medesimo 1968 a ENI fu permesso di acquisire parte delle azioni Montedison che, insieme con quelle detenute dall'IRI fin dagli anni Trenta, portarono la proprietà pubblica a contare pesantemente nel capitale di tale società fino al punto da creare un sindacato paritetico pubblico-privato per la sua gestione. La cosa non mancò di suscitare gravi difficoltà all'interno dell'azienda. D'altro canto, SIR e Liquichimica, le ultime entrate nel settore, ottenevano sostanziosi finanziamenti pubblici per ingrandire i loro impianti nel Mezzogiorno, come parte della politica di industrializzazione condotta dalla Cassa per il Mezzogiorno. Anche le imprese già in campo ottenevano finanziamenti statali, ma, come ho illustrato in Zamagni (2010), alle nuove entranti si permise di polverizzarsi giuridicamente in innumerevoli società allo scopo di poter usufruire di leggi che sussidiavano la piccola-media impresa. Venne persino coniato un sostantivo – rovellizzazione – (dal nome del padrone della SIR Rovelli, che utilizzò questo metodo in maniera estensiva) per indicare questa frammentazione societaria, che non poteva essere impiegata da Montedison. Inoltre, attraverso i piani di settore si approvavano i loro progetti di investimento, cosicché l'elargizione di credito dalle banche a imprese come SIR e Liquichimica diventava semi-automatica. Alla vigilia della prima crisi petrolifera, dunque, l'Italia si trovò nel bel mezzo di faraonici progetti di ingrandimento della chimica di base, solo in minima parte realizzati e funzionanti. Le modalità con cui si dispiegarono tali vicende sono del più alto interesse per documentare la simbiosi perversa tra politica ed economia che dilagava in Italia negli anni Settanta[25].

Il dramma della chimica italiana iniziò con le enormi difficoltà di tutti i soggetti coinvolti a fronteggiare l'ascesa dei prezzi del petrolio. Una catena di errori portò al fallimento di SIR[26] e Liquichimica, che trascinò con sé il fallimento di alcuni istituti di credito speciale (Icipu scomparve e IMI venne ricapitalizzato dalla Cassa Depositi e Prestiti) e determinò un intervento governativo da cui nacque un duopolio Montedison-Enichem, rivelatosi ben presto instabile[27]. L'accordo per far confluire tutti gli impianti di base delle due imprese in Enimont nel 1989 non resse e quando Gardini (che aveva assunto il controllo di Montedison qualche anno prima) cercò di inglobare il nuovo gruppo, fu l'ENI ad avere partita vinta. Questo fu l'inizio della fine di Montedison, che, in mano alle banche per gli eccessivi debiti accumulati durante queste travagliate vicende, venne venduta a pezzi: Erbamont a Pharmacia (1993); Montefibre alla famiglia Orlandi nel 1996; Novamont (attiva nelle plastiche biodegradabili) nello stesso anno a Investitori Associati, BCI, UBS; Himont (*leader* nel polipropilene) a Shell nel 1995 formando Montell (che poi si unì in una joint-venture con BASF, dando origine a Basell, che a sua volta nel 2007 diventò LyondellBasell); Ausimont a Solvay nel 2002 e Antibioticos a Fidia nel 2003 (poi in Olon). Ma anche la chimica dell'ENI non ha prosperato. L'equilibrio di bilancio fu raggiunto nel 1995 quando venne costituita la Polimeri Europa, a prezzo di un feroce *downsizing* (da 55.000 addetti a 21.000, scesi ancora precipi-

[25] Si vedano i dettagli di queste vicende in Zamagni (2010).
[26] Sulla SIR, cfr. anche Ruju (2003).
[27] Interessante è il volume di Righi (2011), basato su una lunga intervista a Renato Ugo, che evidenzia l'inadeguatezza del management Montedison alla metà degli anni Ottanta, parte significativa dei fallimenti successivi.

tosamente fino a 7.000 nel 2006). L'azienda dell'ENI, che resta la più grande azienda chimica italiana, al 48° posto fra le prime 50 aziende mondiali (con un fatturato di 7,4 mld $ nel 2013[28]) nel 2012 ha cambiato ancora nome in Versalis, a seguito di un tentativo di rilancio (si veda il paragrafo successivo).

Il *mushrooming* di imprese chimiche che l'Italia sperimentò negli anni in cui si sarebbe potuto (e dovuto) rafforzare il *leader* fu *magna pars* nel fallimento di Montedison. Ora, il fallimento di un'azienda è degno di nota solo quando si tratta di una grande azienda, perché viene distrutto un know-how tecnico e manageriale, che difficilmente può essere ricostituito; tanto è vero che si è coniato il motto *too big to fail*, proprio perché i governi di molti stati sono attenti agli effetti di grandi proporzioni che tali fallimenti generano in un'economia. Nel caso di grandi banche, si parla oggi di «banche sistemiche» che non possono fallire, ma non è men vero che i campioni industriali di settore svolgono un ruolo sistemico nel loro settore difficilmente rimpiazzabile. Il fallimento di Montedison fu generato di certo da molte carenze imprenditoriali, ma fu soprattutto il portato di improvvidi interventi dello stato: prima la Edison fu spinta nella chimica dalle minacce di nazionalizzazione; poi l'ENI venne indotta a scalare Montedison, provocando un grave sconcerto nell'organizzazione aziendale di quest'ultima; quindi SIR e Liquichimica vennero finanziate da fondi pubblici in una maniera del tutto impropria e iniziarono anche loro a erodere quote di mercato; infine, quando Gardini cercò di assorbire il duopolio sorto sulle ceneri dei precedenti fallimenti sotto l'egida di una Montedison rinnovata, venne contrastato sul piano politico, con esiti drammatici, sia a livello societario sia a livello personale[29]. Senza dubbio tali errori politici furono largamente dovuti a logiche interne alla politica italiana dell'epoca (questioni di corruzione e di tangenti versate ai partiti dell'epoca), che non permettevano un'analisi spassionata delle modalità di funzionamento del mercato chimico mondiale e, più in generale, delle grandi imprese multinazionali. Era diffusa però anche l'idea che la piccola impresa potesse bastare al Paese.

[28] La prima, BASF, quota 79 mld $, sempre nel 2013.

[29] Per evitare la prigione, Gardini si suicidò nel luglio del 1993, a tre giorni di distanza dal suicidio in carcere del presidente dell'ENI Cagliari.

5. *Gli effetti perversi della «eccessiva» competizione producono una posizione internazionale debole, solo in parte puntellata dalle aziende di quarto capitalismo*

Proviamo ora a seguire l'impatto che le vicende sopra sintetizzate hanno avuto sulla posizione internazionale dell'industria chimica italiana con l'aiuto dei dati su produzione, valore aggiunto import-export e *import penetration*. Prima di analizzare questi dati, occorre una premessa. È naturalmente vero che non è necessario per un paese essere presente in tutti i settori industriali, ma non c'è paese avanzato al mondo di una qualche dimensione che sia assente dalla chimica e dalla farmaceutica, perché si tratta di settori di punta, che hanno ricadute sull'intera popolazione e sull'intera attività economica. Era quindi stato del tutto «naturale» che anche l'Italia entrasse in tale settore e vi concentrasse risorse e speranze. Ciò che invece è stato «innaturale» è il modo in cui ha perso una parte significativa delle sue potenzialità.

Vediamo dunque cosa dicono i numeri. La tabella 10.3 mostra che durante gli anni fra le due guerre l'industria chimica italiana ebbe un notevole sviluppo. Si vede bene che prima della Prima guerra la chimica era molto deficitaria nei confronti dell'estero, con un forte peggioramento negli anni della guerra e dell'immediato dopoguerra, che scontano anche una massiccia importazione dalla Germania in conto riparazioni. A partire dal 1921, la situazione si normalizza, l'*import penetration*[30] decresce stabilmente, insieme al saldo negativo. Dopo la crisi del 1929 l'autarchia la fa da padrona. Utilizzando i dati a prezzi costanti 1938 di Emanuele Felice e Albert Carreras (Felice, Carreras 2012), si possono calcolare i seguenti tassi di crescita del valore aggiunto del settore: 6% annuo per tutto il periodo 1911-1938, un modesto 2,7% negli anni prebellici 1911-1914, un arretramento del -1,4% annuo tra 1914 e 1920, a cui fece seguito una robusta cre-

[30] Sull'*import penetration* cfr. Altomonte, Barattieri e Rungi (2014).

scita dell'11,2% annuo 1920-1929; un altro arretramento al tasso del -4,3% tra 1929 e 1932 e l'exploit dell'autarchia al tasso del 14,1% annuo tra 1932 e 1938. È proprio nei due decenni infrabellici che si affermò la nostra azienda *leader*; l'autarchia le fu di supporto, come Petri e Perugini hanno ampiamente dimostrato.

Dal punto di vista del VA (a prezzi costanti), il periodo post-bellico registrò una robusta crescita a tassi annui del 9% fino al 1970, poi la crescita si abbassò al 4% fino al 1989, per dimezzarsi ancora nel decennio successivo e imboccare una lunga stagnazione. Sul fronte estero, si iniziò con una bassissima *import penetration*, sicuramente retaggio dell'autarchia fascista, ma anche dovuta a una vivace dinamica della produzione interna, un saldo import-export in equilibrio e un incoraggiante aumento dell'incidenza delle esportazioni. Tale situazione rimase stabile fino al 1968, poi prese a deteriorarsi con la comparsa di un piccolo saldo negativo fino al 1977, dopo di che si ebbe un primo peggioramento tra 1978 e 1985 e un ulteriore aggravamento fino al 1992, con qualche oscillazione successiva, mentre l'*import penetration* si impennava insieme a un parallelo aumento dell'incidenza delle esportazioni, senza riuscire però a eliminare il saldo exp-imp negativo. Per ragioni di spazio non si può approfondire qui la composizione di questo saldo negativo, ma essa è dovuta in larghissima parte ai prodotti chimici di base. L'impatto devastante della scomparsa del *leader* tra fine anni Ottanta e primi anni Novanta è chiaro. La stagnazione successiva del VA aggregato, con grave perdita di occupazione, nasconde una fortissima riorganizzazione del settore, che si è proiettato sull'estero nelle *specialties* e nei prodotti chimici al consumo e ha ospitato la produzione di multinazionali soprattutto per l'esportazione in Europa[31].

[31] Da una ricerca di Federchimica, l'occupazione italiana in queste imprese straniere è 1/3 del totale, con una analoga percentuale di spese di ricerca e un impatto superiore al 40% sia sulle vendite nazionali che sulle esportazioni.

Tabella 10.3. *Produzione, valore aggiunto, export e import della chimica 1911-1938 (mln di lire correnti)*

	Produzione ricostruita (VA * 2,5)	VA	Export	Import	Saldo	Export % Produzione	Saldo % Produzione	IP
1911	367	147	85	190	-105	23,2	-29	40
1912	470	188	98	202	-104	20,8	-22	35
1913	532	213	99	209	-110	18,6	-21	33
1914	560	224	98	177	-79	17,5	-14	28
1915	662	265	141	269	-128	21,3	-19	34
1916	747	299	206	648	-442	27,6	-59	54
1917	1084	434	237	1227	-990	21,9	-91	59
1918	1442	577	204	1723	-1519	14,1	-105	58
1919	1118	447	286	845	-559	25,6	-50	50
1920	1487	595	633	1319	-686	42,6	-46	61
1921	1586	635	334	799	-465	21,1	-29	39
1922	1985	794	390	754	-364	19,6	-18	32
1923	2734	1094	374	804	-430	13,7	-16	25
1924	3270	1308	430	858	-428	13,2	-13	23
1925	4356	1742	574	1054	-480	13,2	-11	22
1926	5010	2004	672	990	-318	13,4	-6	19
1927	5765	2306	590	829	-239	10,2	-4	14
1928	5710	2284	696	902	-206	12,2	-4	15
1929	6511	2604	624	939	-315	9,6	-5	14
1930	6423	2569	508	848	-340	7,9	-5	13
1931	5668	2267	383	556	-173	6,8	-3	10
1932	5293	2117	262	395	-133	4,9	-3	7
1933	6234	2494	246	383	-137	3,9	-2	6
1934	7166	2867	225	388	-163	3,1	-2	5
1935	8195	3278	225	419	-194	2,7	-2	5
1936	9801	3921	221	316	-95	2,3	-1	3
1937	11552	4621	506	672	-166	4,4	-1	6
1938	11588	4635	574	553	21	5,0	0	5

Note: IP= *import penetration* = importazione/(produzione-esportazione+importazione). La produzione è stata ricostruita a partire dal VA, mantenendo lo stesso rapporto degli anni precedenti la crisi petrolifera del 1974 (cfr. tab. 10.4).
Fonte: per il valore aggiunto, Carreras e Felice (2012, pp. 285-333) (le sottoserie gomma e derivati del petrolio, incluse nei dati della pubblicazione citata, sono qui state escluse. Ringrazio Emanuele Felice per avermele fornite).

Tabella 10.4. *Produzione, valore aggiunto, esportazioni e importazioni dell'industria chimica (gomma e plastica incluse) 1951-2011 (mld lire correnti fino al 1998; mln euro correnti dal 1998)*

	Produzione	VA	Export	Import	Saldo	Export % Produzione	Saldo % Produzione	IP
1951	718	287	56	69	13	9,6	1,8	8
1952	693	277	61	61	0	8,8	0,0	9
1953	768	307	68	64	-4	8,3	-0,5	9
1954	874	349	92	88	-4	10,1	-0,5	10
1955	1.006	402	110	110	0	10,9	0,0	11
1956	1.106	442	125	104	-21	9,4	-1,9	11
1957	1.173	469	124	116	-8	9,9	-0,7	10
1958	1.257	503	135	127	-8	10,1	-0,6	11
1959	1.393	557	155	155	0	11,1	0,0	11
1960	1.565	626	222	206	-16	13,2	-1,0	14
1961	1.786	715	237	255	18	14,3	1,0	13
1962	2.055	822	264	276	12	13,4	0,6	13
1963	2.386	954	303	306	3	12,8	0,1	13
1964	2.649	1.059	325	381	56	14,4	2,1	13
1965	3.046	1.218	349	448	99	14,7	3,3	12
1966	3.392	1.357	416	479	63	14,1	1,9	12
1967	3.767	1.507	482	509	27	13,5	0,7	13
1968	4.038	1.615	561	579	18	14,3	0,4	14
1969	4.583	1.833	712	598	-114	13,0	-2,5	15
1970	5.257	2.031	860	675	-185	12,8	-3,5	16
1971	5.773	2.263	898	794	-104	13,8	-1,8	15
1972	6.283	2.478	1.068	882	-186	14,0	-3,0	17
1973	8.016	3.201	1.533	1.147	-386	14,3	-4,8	18
1974	12.611	4.471	2.395	2.282	-113	18,1	-0,9	19
1975	13.253	4.566	2.104	2.045	-59	15,4	-0,4	16
1976	16.895	6.099	3.399	2.870	-529	17,0	-3,1	20
1977	19.551	6.734	3.806	3.420	-386	17,5	-2,0	19
1978	22.403	7.666	4.646	3.768	-878	16,8	-3,9	20
1979	28.351	9.677	6.574	4.866	-1.708	17,2	-6,0	22
1980	34.608	11.261	8.258	5.962	-2.296	17,2	-6,6	22
1981	41.431	12.539	9.544	7.238	-2.306	17,5	-5,6	22
1982	48.378	14.299	10.997	7.891	-3.106	16,3	-6,4	21
1983	54.690	16.346	12.988	9.811	-3.177	17,9	-5,8	22
1984	66.374	19.341	16.201	12.426	-3.775	18,7	-5,7	23
1985	75.077	21.502	19.192	14.742	-4.450	19,6	-5,9	24

Tabella 10.4. *(segue)*

	Produzione	VA	Export	Import	Saldo	Export % Produzione	Saldo % Produzione	IP
1986	74.540	24.494	19.405	10.394	-9.011	13,9	-12,1	23
1987	83.159	26.941	20.864	14.414	-6.450	17,3	-7,8	23
1988	94.373	29.671	24.314	16.840	-7.474	17,8	-7,9	24
1989	103.805	32.665	30.578	18.145	-12.433	17,5	-12,0	26
1990	107.109	32.543	28.124	18.177	-9.947	17,0	-9,3	24
1991	105.797	32.642	28.983	18.703	-10.280	17,7	-9,7	25
1992	108.536	33.980	30.889	20.800	-10.089	19,2	-9,3	26
1993	113.176	35.093	33.400	25.562	-7.838	22,6	-6,9	28
1994	128.902	39.337	45.269	34.193	-11.076	26,5	-8,6	32
1995	153.547	44.482	53.634	44.111	-9.523	28,7	-6,2	33
1996	155.017	46.015	51.570	44.331	-7.239	28,6	-4,7	32
1997	166.455	47.652	57.190	52.592	-4.598	31,6	-2,8	33
1998	172.052	47.650	60.297	50.497	-9.800	29,3	-5,7	33
1998	88.857	24.609	31.141	26.074	-5.067	29,3	-5,7	33
1999	94.050	25.803	32.889	27.700	-5.189	29,5	-5,5	33
2000	98.647	25.706	38.618	34.525	-4.093	35,0	-4,1	38
2001	99.415	25.249	39.387	35.427	-3.960	35,6	-4,0	38
2002	105.843	26.729	40.394	36.804	-3.590	34,7	-3,4	37
2003	102.988	25.412	41.015	35.928	-5.087	34,9	-4,9	38
2004	106.397	25.544	44.285	38.119	-6.166	35,8	-5,8	39
2005	106.540	24.986	47.085	41.527	-5.558	38,9	-5,2	42
2006	111.720	25.091	51.671	44.903	-6.768	40,2	-6.1	44
2007	120.887	27.811	55.247	47.503	-7.744	39,3	-6,4	43
2008	119.800	26.999	54.173	46.915	-7.258	39,2	-6,1	43
2009	94.653	25.422	48.415	40.535	-7.880	42,8	-8,3	47
2010	110.971	27.623	57.336	48.903	-8.433	44,1	-7,6	48
2011	117.234	27.565	64.348	53.998	-10.350	46,0	-8,8	50
2012			59.078	49.873	-9.205			
2013			59.135	52.702	-6.433			

Note: IP= *import penetration* (cfr. tab. 10.3); la produzione 1951-1969 è stata ricostruita sulla base di un rapporto 2,5 con il VA, mentre il VA stimato da Rey *et al.* (2012) è stato diminuito dei derivati del petrolio e del carbone, per mantenere coerenza con la serie successiva.
Fonte: per esportazioni e importazioni, Istat, *Annuari vari*; per il VA 1951-1969, Rey *et al.* (2012); per il VA e la produzione 1970-2013, Istat, Banca dati on line. Produzione e VA sono al costo dei fattori e contengono la gomma, per mantenere coerenza sull'intera serie.

Tabella 10.5. *20 principali gruppi chimici a maggioranza italiana*, 2013 (mln di euro)*

		Vendite mondiali	Produzione in Italia	Addetti totali
1	Versalis	5.859	4.529	5.745
2	Gruppo Mapei	2.304	767	7.029
3	Gruppo Mossi & Ghisolfi	2.015	253	1.907
4	Radici Group	1.045	639	3.150
5	Gruppo Bracco	850	596	3.300
6	COIM Group	730	396	811
7	Polynt Group	633	513	1.199
8	Gruppo Sol	596	309	2.610
9	Gruppo Lamberti	550	310	1.300
10	Gruppo Colorobbia	523	231	1.971
11	Gruppo P&R	479	459	1.602
12	Gruppo Siad	472	296	1.390
13	Gruppo Aquafil	466	227	2.172
14	Gruppo Sapio	457	436	1.447
15	Gruppo Sipcam-Oxon	380	185	815
16	Intercos Group	335	184	3.521
17	ACS Dobfar	325	300	1.491
18	Esseco Group	320	225	850
19	Gruppo Zobele**	317	56	5.400
20	FIS	305	305	911

* Farmaci esclusi.
** 2011.
Fonte: Federchimica, Relazione 2014.

Vediamo dunque più da vicino che cosa è successo nella chimica italiana in questi ultimi vent'anni[32]. Non è stata la «vincitrice» dello scontro Montedison-ENI, quella Enimont ridiventata Enichem, poi Polimeri Europa (Zamagni 2003) e infine Versalis – pur sempre la più grande azienda chimica italiana – a sapersi

[32] Cfr. su questo la ricerca di Federchimica, *Il volto nuovo della chimica italiana*, 2004 (pubblicata sul sito di Federchimica), in particolare la seconda parte di A. Colli, *Dinamiche di sviluppo delle medie imprese chimiche italiane*.

riorganizzare, almeno fino a quando nel 2011 è diventato amministratore delegato di Polimeri Europa Daniele Ferrari. Questi aveva ricevuto dall'amministratore delegato dell'ENI Scaroni il mandato di mutare pelle al «vecchio carrozzone» sempre in perdita e ci sta lavorando[33], ma sul modello ormai sperimentato dalle altre medie imprese italiane che si sono affermate nella chimica. Quale modello? Per spiegarlo, non c'è di meglio dello slogan pubblicitario che compare nel sito di una delle medie aziende tipiche del settore (si veda l'elenco delle prime 20 nella tab. 10.5), il gruppo Lamberti (additivi per una molteplicità di settori): «the value of custom-made chemistry». Ecco, si tratta di aziende per lo più a conduzione familiare, specializzate in un particolare gruppo di prodotti di qualità, adattati alle necessità dei clienti, con molta versatilità.

Un esempio fra tutti: la Mapei del presidente di Confindustria Giorgio Squinzi. Fondata a Milano nel 1937, è oggi il maggior produttore mondiale di adesivi e prodotti chimici per l'edilizia. Per stare più vicina ai suoi clienti e ridurre i costi di trasporto, l'azienda ha sviluppato 64 stabilimenti produttivi in 31 paesi di tutti i continenti, con manager e personale locale (degli oltre 7000 addetti solo 1900 si trovano in Italia) e un laboratorio di controllo. Ma la specializzazione in produzioni di qualità è generalizzata. La Mossi & Ghisolfi, fondata nel 1953 a Tortona (AL) da Vittorio Ghisolfi, produce imballaggi in plastica per il packaging, divenendo uno dei *leader* mondiali del PET. Nel 2000 ha acquisito la divisione PET della Shell e nel 2013 ha avviato prima al mondo la produzione industriale di bioetanolo di seconda generazione con un brevetto originale, Proesa. La ricetta è sempre la stessa: specializzazione, *customization*, internazionalizzazione e ricerca mirata a nuovi prodotti. L'Italia ha dal 7 febbraio 2014 un progetto SPRING (Sustainable Processes and Resources for Innovation and National Growth) in partnership fra tre imprese (Biochemtex, Versalis, Novamont) e Federchimica, a cui si sono aggiunti altri soggetti pubblici e privati, per sviluppare la chimica sostenibile sia dal punto di vista ambientale che sociale ed econo-

[33] Cfr. l'intervista a Ferrari in Astone (2014). Tuttavia a fine 2015 è circolata la voce che ENI si voglia disfare di Versalis.

mico. Alcuni obiettivi sono già in corso di realizzazione, come la conversione da parte della joint venture Matrìca (Versalis e Novamont[34]) del tanto vituperato impianto sardo di Porto Torres (di origine SIR) alla produzione di intermedi chimici di origine vegetale (il cardo) per i più svariati scopi (fra cui detersivi, bioplastiche, biolubrificanti, gomma).

Basterà questo «quarto capitalismo» chimico a sostituire la grande impresa che imprenditori e politici italiani hanno fatto fallire? Per il momento il deficit della bilancia commerciale chimica non è stato colmato. Avrà la biochimica una struttura di mercato a livello internazionale diversa da quella della chimica organica, una struttura più aperta alla dimensione d'azienda contenuta? Domande al momento senza risposta. Si noti che ancora al 2012 il 63% del valore della produzione chimica europea sta nella chimica di base (petrolchimica e, per una quota molto contenuta, inorganici di base), il 25% è assorbito dalle *specialties* e il 12% dal settore dei *consumer chemicals* (saponi, profumi, cosmetici). In Italia, le percentuali sono rispettivamente 41%, 41% e 18%. Ciò rivela che vi è sì stata in Italia una «distruzione» creatrice di stampo schumpeteriano, che ha dato qualche apprezzabile risultato, ma non ha potuto colmare la perdita della grande impresa.

Ma c'è un altro aspetto degli sviluppi recenti che interessa il tema del rapporto tra competizione e crescita, che qui è stato trattato con riferimento al settore chimico: quanto «concorrenziale» è questa strategia di nicchia, dove ciascun agente di una qualche significatività cerca di primeggiare a livello mondiale nel suo specifico campo, da solo o in compagnia di poche altre imprese? Il mercato oligopolistico delle grandi imprese generaliste sembra riprodursi su piccola scala anche per le imprese di nicchia. È infatti più conveniente per un'impresa che non è in grado di competere sulla dimensione e sulle economie di scala investire

[34] Novamont è nata nel 1989 da alcuni ricercatori provenienti da Montedison, che riuscirono a trovare dei finanziatori del loro progetto di integrare la chimica con l'ambiente e l'agricoltura. Il loro prodotto più famoso è il Mater-Bi®, un materiale biodegradabile da amido di mais per la produzione di shopper, ma anche di stoviglie biodegradabili usa e getta e di altri prodotti da una pluralità di materiali naturali. Non compare fra le prime 20 aziende chimiche italiane, perché ha un fatturato inferiore ai 100 mln di euro.

per offrire un prodotto originale di qualità che entrare in mercati già esistenti, dove verrebbe schiacciata, e dunque anche l'impresa di nicchia segue la strategia di investire in ricerca di prodotti sempre nuovi, in cui diventa *leader* di mercato. Se all'originalità del prodotto si aggiunge la capacità di assistere il cliente in tutti i suoi bisogni (personalizzazione del prodotto, assistenza tecnica, soluzione di problemi) si capisce che le imprese di nicchia non sono «concorrenziali» nel vecchio senso del termine, perché non facilmente sostituibili da chi si concentra solo sulla concorrenza di prezzo, e sono *leader* a loro modo, non diversamente dai grandi colossi.

Bibliografia

Altomonte C., Barattieri A., Rungi A. (2014), *Import Penetration, Intermediate Inputs and Productivity: Evidence from Italian Firms*, in «Rivista italiana degli economisti», 1, pp. 45-66.

Alzona G. (1972), *Crisi delle grandi concentrazioni. Il caso Montecatini-Edison*, in «L'Impresa», 6.

ANIC, Grafica Palombi, Roma, s.d. (ma 1975).

Amatori F., Bezza B. (a cura di) (1991), *Montecatini. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna.

Arora A., Gambardella A. (1998), *Evolution of Industry Structure in the Chemical Industry*, in Arora A., Landau R., Rosenberg N. (a cura di), *Chemicals and Long Term Economic Growth. Insights from the Chemical Industry*, Wiley and Sons, New York, pp. 379-413.

Arora A., Landau R., Rosenberg N. (a cura di) (1998), *Chemicals and Long Term Economic Growth. Insights from the Chemical Industry*, Wiley and Sons, New York.

Astone F. (2014), *La riscossa. Fabbriche & Europa per far decollare l'economia italiana e un viaggio nei suoi segreti*, Magenes, Milano.

Barbiellini Amidei F., Gomellini M. (2017), *Concorrenza e crescita nell'industria*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Baumol W. (2002), *The Free-Market Innovation Machine. Analysing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton.

Bermond C. (2004), *Riccardo Gualino finanziere e imprenditore*, Centro Studi Piemontesi, Torino.

Bottiglieri B. (1991), *Una grande impresa chimica tra stato e mercato: la Montecatini degli anni '50*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna.
Cariati V. (2009), *Nata due volte. L'avventura bella dell'Ammonia Casale*, in «Impiantistica italiana», 22, 5, pp. 35-43. Anche in Cariati V., Cavallone S., Maraini E., Zamagni V. (a cura di) (2012), *Storia delle società italiane di ingegneria e impiantistica*, il Mulino, Bologna, pp. 55-76.
Carreras A., Felice E. (2010), *L'industria italiana dal 1911 al 1938: ricostruzione della serie del valore aggiunto e interpretazioni*, in «Rivista di storia economica», 26, 3, pp. 285-333.
Cesaroni F., Gambardella A., Mariani M. (2007), *The Evolution of Networks in the Chemical Industry*, in Galambos L., Hikino T., Zamagni V. (a cura di), *The Global Chemical Industry in the Age of the Petrochemical Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 21-52.
Chandler A.D. (2005), *The Remarkable Story of the Evolution of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
Chandler A.D., Hikino T., Mowery D.C. (1998), *The Evolution of Corporate Capabilities and Corporate Strategy and Structure within the World's Largest Chemical Firms: The Twentieth Century in Perspective*, in Arora A., Landau R., Rosenberg N. (a cura di), *Chemicals and Long Term Economic Growth. Insights from the Chemical Industry*, Wiley and Sons, New York, pp. 15-57.
Colli A. (2002), *Il quarto capitalismo. Un profilo italiano*, Marsilio, Venezia.
Dasgupta P. (1988), *Patents, Priority and Imitation or, the Economics of Races and Waiting Games*, in «Economic Journal», 98, pp. 66-80.
Fauri F. (2000), *The "Economic Miracle" and Italy's Chemical Industry: A Missed Opportunity*, in «Enterprise and Society», 1, 2, pp. 279-314.
Federchimica (2004), *Il volto nuovo della chimica italiana*, Federchimica, Milano.
Felice E., Carreras A. (2012), *When Did Modernization Begin? Italy's Industrial Growth Reconsidered in Light of New Value-Added Series, 1911-1951*, in «Explorations in Economic History», 49, 4, pp. 443-460.
Galambos L. (1994), *The Triumph of Oligopoly*, in Weiss T., Schaefer D. (a cura di), *The American Economic Development in Historical Perspective*, Stanford University Press, Stanford.

Galambos L., Hikino T., Zamagni V. (a cura di) (2007), *The Global Chemical Industry in the Age of the Petrochemical Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Gasperini L. (1974), *L'industria chimica nella storia italiana*, D'Anna, Firenze.
Haber L.F. (1958), *The Chemical Industry during the XIX Century. A Study of the Economic Aspects of Applied Chemistry in Europe and North America*, Clarendon Press, Oxford.
— (1971), *The Chemical Industry 1900-1930. International Growth and Technological Change*, Clarendon Press, Oxford.
Haynes W. (1945-1954), *American Chemical Industry*, 6 voll., New York, Van Nostrand (quello che interessa nel testo è il 4° vol.).
Hikino T., Harada T., Tokuhisa Y., Yoshida J. (1998), *The Japanese Puzzle*, in Arora A., Landau R., Rosenberg N. (a cura di), *Chemicals and Long Term Economic Growth. Insights from the Chemical Industry*, Wiley and Sons, New York, pp. 103-135.
Kaldor N. (1935), *Market Imperfections and Excess Capacity*, in «Economica», pp. 33-50.
Landau R. (1998), *The Process of Innovation in the Chemical Industry*, in Arora A., Landau R., Rosenberg N. (a cura di), *Chemicals and Long Term Economic Growth. Insights from the Chemical Industry*, Wiley and Sons, New York, pp. 139-180.
Lombardo G. (2000), *L'Istituto Mobiliare Italiano*, 2, *Centralità per la ricostruzione: 1945-1954*, il Mulino, Bologna.
Marchi A., Marchionatti R. (1992), *Montedison 1966-1989*, Franco Angeli, Milano.
Molinari E. (1943), *Trattato di chimica generale e applicata all'industria*, tomo II, 6ª ed., Milano.
Morandi L. (1950), *L'industria chimica nazionale nel 1949*, in «La chimica e l'industria», 32, 2.
Natta G. (1955), *Una nuova classe di polimeri di alfa-olefine aventi eccezionale regolarità di struttura*, in «Atti dell'Accademia Nazionale dei Lincei», Memorie, 4 (8), pp. 61-71.
Pagano G. (2006), *Dalla nascita dell'ANIC all'intervento dell'ENI in Montedison*, in Pizzorni G.J. (a cura di), *L'industria chimica italiana nel Novecento*, Franco Angeli, Milano.
Perugini M. (2014), *Il farsi di una grande impresa. La Montecatini fra le due guerre mondiali*, Franco Angeli, Milano.
Petri R. (1990), *La frontiera industriale*, Franco Angeli, Milano.
— (2001), *Opting for Methane. Italian Synthetic Rubber, Western Eu-*

ropean Developments and American Technology, in Barjot D. (a cura di), *Catching up with America*, Presses de l'Université, Paris.
— (2002), *Storia economica d'Italia. Dalla grande guerra al miracolo economico (1918-1963)*, il Mulino, Bologna.
Pezzati M. (1991), *I prodotti chimici per l'agricoltura in Italia nel primo trentennio del secolo*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna.
Pizzorni G.J. (a cura di) (2006), *L'industria chimica italiana nel Novecento*, Franco Angeli, Milano.
Rey G.M., Picozzi L., Piselli P., Clementi S. (2012), *Una revisione dei conti nazionali dell'Italia (1951-1970)*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 27.
Righi S. (2011), *Reazione chimica. Renato Ugo e l'avventura Montedison. Da Giulio Natta a Raul Gardini*, Guerini e Ass., Milano.
R&S (1970), *L'industria chimica*, Capriolo, Milano.
Roncaglia A. (2012), *Paolo Sylos Labini*, in *Appendice VIII dell'Enciclopedia Italiana. Economia*, Treccani, Roma, pp. 718-724.
Ruju S. (2003), *La parabola della petrolchimica. Ascesa e caduta di Nino Rovelli. Sedici testimonianze a confronto*, Carocci, Roma.
Schröter H. (1992), *The International Dyestuff Cartel, 1927-39*, in Kudo A., Hara T. (a cura di), *International Cartels in Business History*, University of Tokyo Press, Tokyo.
Simonin L. (1991), *Il laboratorio di ricerche a Novara: nascita e sviluppi*, in Saviotti P.P., Simonin L., Zamagni V., *Dall'ammoniaca ai nuovi materiali. Storia dell'Istituto di ricerche chimiche Guido Donegani di Novara*, il Mulino, Bologna.
Sylos Labini P. (1957), *Oligopolio e progresso tecnico*, Giuffrè, Milano.
Thiel P.A. (2014), *Zero to One. Notes on Startups, or How to Build the Future*, Penguin Random House, London.
Trespidi G.B.A. (1967), *Realtà e prospettive dell'industria chimica in Italia*, Ed. sindacale italiana, Roma.
Tullo A.H. (2014), *Global Top 50*, http:/cenm.ag/globaltop502014, 28 luglio.
Vasta M. (2010), *Italian Export Capacity in the Long-Term Perspective (1861-2009): A Tortuous Path to Stay in Place*, in «Journal of Modern Italian Studies», 15, 1, pp. 133-156.
Zamagni V. (1991), *L'industria chimica in Italia dalle origini agli anni cinquanta*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna, pp. 69-147.
— (2003), *L'ENI e la chimica*, in «Energia», 24, 2, pp. 16-24. Anche in

Clô A. (a cura di) (2004), *ENI 1953-2003*, Ed. Compositori, Bologna, pp. 95-113.
— (2006a), *L'industria chimica italiana e la crisi degli anni Settanta*, in Pizzorni G.J. (a cura di), *L'industria chimica italiana nel Novecento*, Angeli, Milano, pp. 137-154.
— (2006b), *Italcementi. Dalla leadership nazionale all'internazionalizzazione*, il Mulino, Bologna.
— (2010), *L'industria chimica italiana e l'IMI*, il Mulino, Bologna.

11.
LE BANCHE

di Riccardo De Bonis, Giuseppe Marinelli, Francesco Vercelli

1. *Introduzione**

Il tema della concorrenza nel settore bancario suscita forte interesse negli studiosi, perché presenta tipicità che non si riscontrano in altri comparti dell'economia. La questione centrale è che la conflittualità tra le banche può rendere instabile il sistema finanziario, provocando ripercussioni sull'economia reale.

Fino agli anni Venti i *policy-makers* avevano lasciato alle banche piena libertà di competere. In tutti i paesi la Grande Depressione determinò un cambio di rotta, rafforzando la convinzione che un eccesso di conflittualità tra gli istituti di credito potesse determinare instabilità. L'Italia, che già nel 1926 aveva sposato questa teoria, inaugurò, con la legge bancaria del 1936, una lunga fase di forti controlli all'entrata nel sistema creditizio. Tra gli anni Trenta e gli anni Ottanta del Novecento il sistema creditizio fu caratterizzato da indubbia stabilità ma fu identificato come una «foresta pietrificata», secondo l'espressione di Giuliano Amato del 1988. Per superare le inefficienze emerse, a partire dagli anni Ottanta le autorità creditizie introdussero aperture a favore della concorrenza. La liberalizzazione giunse a compimento con il Testo unico bancario nel 1993.

* Le opinioni espresse non coinvolgono le opinioni della Banca d'Italia. Si ringraziano Alfredo Gigliobianco, Marco Pagano e Andrea Pezzoli per i commenti a una versione iniziale del lavoro.

È dunque nel lungo periodo che si può studiare meglio la concorrenza bancaria, avendo la possibilità di mettere a confronto regimi regolatori diversi. In questo lavoro distinguiamo tre regimi. Il primo va dal 1890 agli anni Venti: in questo intervallo l'attività bancaria restò pressoché libera. Il secondo periodo prende avvio con l'introduzione negli anni Trenta di un apparato regolatore stringente, che caratterizzò il sistema fino alla fine degli anni Settanta. Il terzo periodo inizia dagli anni Ottanta e coincide con una liberalizzazione progressiva del settore bancario. L'obiettivo della presente ricerca è studiare l'evoluzione della concorrenza in questi tre periodi, testando i cambiamenti di regime descritti in letteratura. L'ipotesi è che le regole del gioco hanno contribuito a influenzare i comportamenti delle banche e la concorrenza nel settore creditizio.

Il lavoro è innovativo sotto due aspetti. In primo luogo sfrutta un eccezionale *dataset* di bilanci bancari che copre più di 120 anni di storia italiana, dal 1890 al 2013. In secondo luogo la concorrenza è misurata attraverso un nuovo indicatore, proposto da Boone, Ours e Wiel (2013). L'idea sottostante questa misura è che maggiore è il potere di mercato di un'impresa, maggiore è la sua capacità di trasferire aumenti dei costi sui prezzi praticati. In altre parole, più è forte la concorrenza più le imprese inefficienti – quelle con i costi marginali più alti – sono penalizzate in termini di profitti. L'indicatore viene ottenuto calcolando l'elasticità dei profitti ai costi marginali. Boone, Ours e Wiel (2013) dimostrano che tale elasticità – che ci si attende negativa – è una misura di concorrenza: più è elevata in valore assoluto, più è forte la competizione tra le imprese, perché a una diminuzione di efficienza si associa una maggiore penalizzazione in termini di profitti. Nel lavoro seguiamo anche l'approccio di Van Leuvensteijn *et al.* (2011) e Tabak, Fazio e Cajueiro (2012) i quali, sulla base di un ragionamento simile, studiano l'elasticità delle quote di mercato ai costi marginali: più aumenta la concorrenza, più le imprese inefficienti perdono quote di mercato. Sulla base dei dati disponibili sui conti economici delle banche, nell'analisi utilizziamo i costi medi anziché stime di quelli marginali.

Il capitolo è diviso in sei paragrafi. Dopo l'introduzione il secondo paragrafo traccia le linee essenziali dell'evoluzione normativa nel settore creditizio, con particolare riguardo alla regolamentazione della concorrenza; il terzo riassume la letteratura sulle misure di concorrenza e alcuni contributi empirici sul caso italiano; il quarto illustra la metodologia adottata e i dati utilizzati; il quinto commenta i risultati econometrici; il sesto riporta le conclusioni.

2. *La concorrenza bancaria in Italia nel lungo periodo: le regole*

2.1. *1890-1926*

Il pensiero liberale italiano era sempre stato scettico sull'opportunità di una regolamentazione dell'attività delle banche, come affermato a più riprese da Francesco Ferrara. Fino al 1926, l'attenzione del legislatore rimase circoscritta alle banche di emissione. Alle irregolarità operate da alcune di loro era stata attribuita la crisi bancaria scoppiata agli inizi degli anni Novanta dell'Ottocento. Pertanto lo sforzo regolamentare fu rivolto alla produzione di cartamoneta, concretizzandosi nel 1893 in una rivoluzione del sistema di emissione e nella nascita della Banca d'Italia. Nonostante il crollo delle maggiori due banche del Paese, non si produsse il consenso necessario per creare una normativa *ad hoc* per le altre banche: la proposta di destinare due terzi del capitale bancario all'assicurazione dei depositi non riuscì a tradursi in legge (Gigliobianco, Giordano 2012, p. 24).

Le banche rimasero sottoposte ai dettami del codice civile del 1882 che assoggettava le società ordinarie di credito sostanzialmente alla disciplina delle società commerciali e le banche popolari a quella delle società cooperative; solo per le casse di risparmio esistevano delle norme specifiche. Non c'era bisogno di autorizzazioni per costituire banche e aprire sportelli. Una delle barriere principali alla concorrenza era la segmentazione geografica dei mercati, dovuta ai limiti nel sistema dei trasporti e alla collaborazione territoriale tra le banche, ossia ad accordi di non-concorrenza in determinate aree (Cotula, Garofalo 1996, p. 141). Esisteva anche una segmentazione dimensionale legata alla clientela, in quanto le grandi banche si occupavano spesso solo di grandi imprese, escludendo le piccole dalla concessione dei finanziamenti. Ciononostante il settore bancario era aperto

alla concorrenza, tanto che iniziarono a sollevarsi dubbi sul rischio che un eccessivo grado di competizione potesse rendere instabile il sistema. Le banche, infatti, aumentarono considerevolmente il numero di sportelli già nel primo decennio del Novecento, rendendo più aspra la lotta per l'accaparramento dei depositi. Nel 1914, il direttore generale della Banca d'Italia Bonaldo Stringher affermava:

> Può essere, in fine, argomento di qualche pensiero meno tranquillo l'acuirsi di concorrenze, che si esplicano con la moltiplicazione di uffici bancari di ogni maniera, anche in luoghi che non giustificherebbero la coesistenza di più istituti affannati ad attrarre clienti o ad accaparrare depositi. E in molti spiriti va ora sommessamente germogliando il dubbio che, se la saviezza dei dirigenti non misurerà le conseguenze di una siffatta gara, potrebbe l'economia italiana trovarsi un giorno di fronte a eventi non desiderati[1].

Durante la Prima guerra mondiale, le maggiori banche commerciali sperimentarono un forte incremento della loro attività. Ne scaturì un aumento temporaneo dell'indice di Herfindahl. L'espansione delle banche commerciali attirò l'attenzione di numerosi imprenditori che, in assenza di vincoli alla costituzione di nuove banche, diedero vita a molte società ordinarie di credito. Il numero crebbe rapidamente fino al 1927: l'apparizione di nuovi intermediari fu sospinta anche dal fallimento nel 1921 della Banca Italiana di Sconto, che deteneva nel 1920 una quota di mercato in termini di attivo pari al 14%. Si determinò una situazione di *overbanking*, che destò preoccupazioni nei *policy-makers*: le nuove piccole banche erano accusate di essere guidate da manager improvvisati e di possedere capitali insufficienti. Come illustrato da Gigliobianco e Giordano (2012), il dibattito assunse i toni di una critica alla concorrenza nel settore bancario. Alcuni ritenevano che lo scontro tra le banche avvenisse principalmente sul lato della raccolta, determinando un rialzo dei tassi di interesse passivi, e che ciò inducesse le banche ad aumentare il livello di rischio dei propri impieghi. Il dibattito sollecitò l'intervento del legislatore.

[1] Relazione del Direttore generale all'Adunanza generale ordinaria degli azionisti della Banca d'Italia per l'anno 1913, p. 13

2.2. *1926-1980*

Si arrivò così alla legge bancaria del 1926, che affidò alla Banca d'Italia il potere di valutare le richieste per la costituzione di nuove banche, per le fusioni e acquisizioni e per l'apertura di sportelli. A ciò si aggiunse il decreto legge 10 febbraio 1927, n. 269 che ordinò l'accorpamento a livello provinciale delle casse di risparmio di minori dimensioni. Questi interventi e, poi, la Grande Depressione portarono, tra il 1927 e il 1936, a una diminuzione degli sportelli e a una ancora maggiore contrazione nel numero delle banche. La concentrazione del sistema aumentò, non tanto per la scomparsa delle banche più piccole quanto per lo sviluppo di quelle di media dimensione. Per tale ragione, secondo Cotula e Garofalo (1996), la concentrazione più alta non ebbe un impatto negativo sulla concorrenza, in quanto permise a un maggior numero di banche di avere dimensioni adeguate per poter competere tra loro.

Quando agli inizi degli anni Trenta le tre maggiori banche miste entrarono in crisi, s'individuò nello stretto legame banca-industria la ragione principale della crisi bancaria. L'intervento del legislatore si concretizzò nella legge del 1936, che rimase sostanzialmente in vigore fino agli anni Ottanta. Le nuove disposizioni non mirarono soltanto a spezzare il legame banca-industria ma regolamentarono in modo pervasivo tutto il sistema bancario. Rispetto alla legge bancaria del 1926, si rafforzarono le restrizioni alla concorrenza, soprattutto attraverso la necessità di autorizzazioni da parte degli organi di controllo (la Banca d'Italia *in primis*, che inizialmente agiva come braccio operativo dell'Ispettorato per la difesa del risparmio e per l'esercizio del credito) per la costituzione di nuove banche, l'apertura di filiali, le operazioni di fusione e acquisizione. Furono posti limiti alla destinazione geografica degli impieghi (ad esempio, le banche erano costrette a investire solo nel comune in cui avevano la sede legale, se questo non era un capoluogo di provincia) e alla tipologia di operazioni (i prestiti a lungo termine potevano esser erogati solo da enti creditizi autorizzati, secondo il principio della specializzazione temporale). Tali

norme erano espressione di un ambiente profondamente avverso alla concorrenza bancaria, che fu addirittura definita in una delibera del 1936 come una «interferenza» tra gli operatori[2].

Insieme agli interventi degli anni Trenta non si può tralasciare l'evoluzione del Cartello Bancario. Esso era stato costituito nel 1918 dai principali istituti dell'epoca (Banca Commerciale Italiana, Credito Italiano, Banco di Roma e Banca Italiana di Sconto) su sollecitazione del ministro del Tesoro Nitti, al fine di rendere più favorevoli per i clienti le condizioni contrattuali. Pur essendo aumentato il numero di aderenti, solo una parte degli enti creditizi apparteneva al cartello; inoltre nel 1929 i limiti sui tassi furono eliminati. Pertanto, per più di un decennio l'impatto del cartello fu circoscritto. Nel 1932, quando la Grande Depressione si era ormai abbattuta sul sistema bancario, l'Associazione Bancaria Italiana (ABI), appoggiata dalla Banca d'Italia, si fece promotrice di un cartello volto soprattutto alla fissazione di un tetto ai tassi sulla raccolta[3]. La disciplina, confermata poi nella legge bancaria del 1936, era obbligatoria per tutti gli enti creditizi. Nonostante alcuni episodi di scartellamento, il cartello rimase in piedi per molti decenni. Nel 1954 fu sostituito dall'Accordo interbancario (Albareto 1999), che, con l'affidamento all'ABI del potere di autoregolamentazione, perse la sua natura obbligatoria ma continuò a essere rispettato. Solo alla fine degli anni Sessanta i casi di scartellamento diventarono numerosi. Nel 1974 l'Accordo non fu più rinnovato: l'ABI iniziò a comunicare un tasso «raccomandato» che però ebbe scarso effetto.

I vincoli alla concorrenza tra banche furono mantenuti anche dopo la Seconda guerra mondiale. Il Governatore della Banca d'Italia Donato Menichella riteneva necessario porre dei limiti al sistema bancario per rendere effettiva la concorrenza nell'industria (Albareto, Trapanese 1999). Temeva che le banche potessero avvantaggiare la grande impresa, marginalizzando le piccole e

[2] Da una delibera del CICR, datata 18 aprile 1936: «I membri del Comitato [...] reputano che [...] mediante soppressione o scambi di sportelli debba di regola venire soppressa l'interferenza tra più banche che si verifica in talune zone» (Banca d'Italia 1977).

[3] Per quanto riguarda le operazioni attive, si diede meno peso alla regolamentazione dei tassi e più a quella delle altre condizioni contrattuali.

medie imprese. Inoltre intendeva evitare che si sviluppassero enti creditizi eccessivamente potenti, capaci di ricreare quel legame banca-industria che aveva avuto effetti destabilizzanti durante la Grande Depressione (De Bonis 2008). Le piccole imprese, invece, avrebbero dovuto trovare nei mercati locali i finanziamenti necessari per il loro sviluppo. Per tale ragione furono mantenute le norme che garantivano la segmentazione geografica del mercato bancario, quale ad esempio il divieto dei flussi interbancari, proprio al fine di mantenere le risorse negli stessi territori in cui erano state raccolte. La Banca d'Italia usò il suo potere discrezionale sull'apertura di sportelli per limitare l'accesso degli enti creditizi di maggiori dimensioni nei mercati locali, oppure impedendo fusioni e acquisizioni. Secondo Albareto (1999), la concorrenza poteva essere più elevata tra le maggiori banche del Paese, perché i modelli di business erano diversi: le banche d'interesse nazionale (BIN), essendo diffuse al Nord, avevano maggiori opportunità di impieghi profittevoli, mentre gli istituti di diritto pubblico, largamente presenti al Centro e al Sud, avevano minori costi di raccolta. L'autorità di vigilanza, impedendo alle BIN di aprire sportelli, ne limitava lo sviluppo[4].

Negli anni Sessanta e Settanta la Banca d'Italia fece più uso del potere discrezionale accordatole dalla legge bancaria del 1936, ampliando il ricorso a strumenti amministrativi per la regolazione del sistema bancario. Il credito agevolato, con la fissazione di tassi inferiori a quelli di mercato per alcune tipologie di mutuatari, contribuì a ridurre la concorrenza, assicurando un mercato protetto anche agli intermediari meno efficienti. Controlli amministrativi, quali il massimale sui prestiti e il vincolo di portafoglio, furono introdotti negli anni Settanta, rimanendo in vigore per molti anni (Cotula, Rossi 1989).

D'altro canto, però, negli stessi anni furono anche varate misure che tendevano ad accrescere il grado di concorrenza. Nel 1962 fu ad esempio creata la Centrale dei rischi che, riducendo le

[4] La politica nei confronti delle BIN era stata già delineata in una delibera del CICR, datata 5 febbraio 1938: «Le tre banche d'interesse nazionale devono essere escluse dai piccoli centri e di massima da tutte le località che non siano capoluoghi di provincia» (Banca d'Italia 1977).

asimmetrie informative sulle condizioni dei debitori, rendeva in astratto più contendibili le opportunità di finanziamento. Nello stesso anno fu abolito il divieto di raccogliere depositi interbancari (Gigliobianco 2006, p. 283) al fine di ridurre l'eccessiva segmentazione del mercato bancario. Tale intervento pro-concorrenziale fu corredato da un limite massimo ai tassi interbancari, giustificato dalla necessità di non distogliere risorse dagli impieghi a lungo periodo. Nel 1966 per le banche maggiori furono attenuati i vincoli alla distribuzione territoriale dei prestiti.

2.3. *1980-2013*

Alla fine degli anni Settanta iniziarono le prime importanti liberalizzazioni del mercato bancario. Nel 1976, il governatore Baffi criticò l'eccesso di controlli amministrativi imposti al sistema bancario, definendo «profondamente insoddisfacente» l'azione della banca centrale, ad esempio «nel dover orientare il credito lungo linee obbligate»[5]. Questo mutamento di paradigma portò la Banca d'Italia a rivedere le restrittive politiche di autorizzazione all'apertura di sportelli, che per decenni erano state guidate da procedure poco trasparenti. Con i «Piani sportelli» degli anni 1978, 1982 e 1986 si introdussero criteri guida per le autorizzazioni, offrendo alle banche una maggiore possibilità di espandersi, soprattutto nei mercati in cui il grado di concentrazione di impieghi e depositi risultava particolarmente elevato. Seppure i «Piani sportelli» fossero espressione di una maggior sensibilità pro-concorrenziale da parte della Banca d'Italia, la logica sottostante rimaneva di natura «strutturalista» (Grillo 2006). Il cambio di prospettiva divenne chiaro nel 1985 con il recepimento della prima direttiva CEE di coordinamento bancario, che sancì la natura imprenditoriale dell'attività delle banche, fino a quel momento legata strettamente alla sfera pubblica. Negli anni Ottanta si susseguirono interventi volti a ridare spazio alla libertà d'impresa delle banche. La specializzazione dei prestiti per categoria giuridica fu attenuata; i massimali sugli impieghi furono resi più elastici (Gigliobianco 2006), per poi essere aboliti nel 1983, salvo una reintroduzione temporanea nel 1986-1987 (Ciocca, Toniolo 1999). La competenza territoriale delimitata per l'offerta di prestiti fu cancellata. A sospingere il cambio di rotta fu anche l'integrazione europea: con la liberalizzazione dei movimenti di capitale con l'estero completata nel 1990, le banche italiane furono più esposte alla concorrenza degli operatori stranieri. Ne derivava la necessità di un ammodernamento del sistema finanziario nazionale (Ciocca 2000).

Il 1990 costituì un anno di svolta per l'evoluzione del sistema bancario. In primo luogo, gli sportelli furono liberalizzati: l'autorizzazione all'apertura dipendeva dal soddisfacimento di requisiti tecnici – indicatori di una sana e prudente gestione della banca richiedente – e non più da valutazioni sulle esigenze del mercato da parte della Banca d'Italia. In secondo luogo, fu approvata la «legge Amato» (legge 30 luglio 1990, n. 218), che consentiva la trasformazione degli istituti creditizi pubblici in società per azioni, rendendo più esplicito l'obiettivo della ricerca del profitto per tali enti e superando così il modello della banca pubblica (Desario 1995)[6]. La legge favoriva la creazione di gruppi bancari, al fine di raggiungere dimensioni adeguate per affrontare la crescente concorrenza estera, e poneva le premesse per la privatizzazione del sistema creditizio. Infine, fu approvata la legge antitrust (legge 10 ottobre 1990, n. 287), che mirava a contrastare comportamenti anticoncorrenziali, quali le intese, l'abuso di posizione dominante, le operazioni di concentrazione. Nel settore bancario, i compiti di controllo stabiliti dalla legge furono assegnati alla Banca d'Italia (Gandolfi 2002); poi, nel 2006, la responsabilità passò all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Grillo 2006).

Dopo il recepimento nel 1992 dell'Atto Unico europeo, la riscrittura delle regole bancarie fu completata nel 1993 con l'approvazione del Testo unico bancario (decreto legge 1° settembre 1993, n. 385). La segmentazione dei mercati si ridusse: la distin-

[5] Banca d'Italia (1976), *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Considerazioni finali. Anno 1975*, Roma.

[6] Già all'inizio degli anni Ottanta era stato pubblicato un libro bianco sulla banca pubblica, in cui si auspicava un avvicinamento tra le banche pubbliche e il mercato (Onado 2003, p. 449).

zione tra aziende di credito e istituti di credito speciale fu cancellata, abolendo la specializzazione settoriale e temporale degli impieghi e aprendo la strada verso il modello della banca universale. La separazione banca-industria fu attenuata, concedendo agli enti creditizi la possibilità di acquisire partecipazioni industriali entro limiti suggeriti dalla diversificazione del rischio; fu prevista piena libertà di costituzione di nuove aziende, richiedendo soltanto la verifica della qualità dei partecipanti, di un capitale minimo e di requisiti di onorabilità e professionalità degli amministratori; si aprì completamente il mercato agli operatori comunitari.

Come ricordato nell'introduzione, l'obiettivo del lavoro è analizzare come l'evoluzione della regolamentazione bancaria abbia influito sulle condizioni concorrenziali del sistema creditizio. Prima è opportuno riassumere la discussione sui principali indicatori di concorrenza e sintetizzare alcune analisi dedicate al caso italiano.

3. *Letteratura*

La concorrenza gioca un ruolo di primo piano nella teoria economica ma non esiste un consenso sugli indicatori più adatti per misurarla.

Un primo filone di letteratura, il paradigma Struttura-Condotta-Performance (SCP), ha guardato al grado di concorrenza utilizzando la concentrazione del mercato. L'intuizione, originariamente sviluppata da Bain (1951), è che sia più difficile colludere in presenza di un elevato numero di imprese. Secondo l'ipotesi SCP, la concentrazione del mercato (Struttura) induce le imprese a comportarsi in maniera non concorrenziale (Condotta), ottenendo profitti più alti (Performance). L'ipotesi SCP suggerisce di regredire una misura dei profitti su una di concentrazione, quale, ad esempio, l'indice di Herfindahl. Se il coefficiente della regressione è positivo, una struttura di mercato concentrata permette alle imprese di ottenere profitti elevati: in tal caso, la concentrazione può essere utilizzata per misurare il grado di concorrenza.

La *efficient-structure hypothesis* (Demsetz 1973; Peltzman 1977) e la teoria dei mercati contendibili (Baumol, Panzar, Willig 1982) rifiutano il paradigma SCP, affermando che la presenza congiunta di ampie quote di mercato e di profitti elevati non indica una scarsa concorrenza, bensì l'opposto: più è forte la competizione, più è probabile che le imprese efficienti incrementino le proprie quote di mercato a danno di quelle inefficienti. Nella regressione di base dell'ipotesi SCP, l'indice di concentrazione non dovrebbe esser considerato esogeno, in quanto l'efficienza è correlata sia con la profittabilità sia con la concentrazione. Includendo le quote di mercato come regressore, Berger *et al.* (2004) scoprono una relazione molto debole tra concentrazione e profittabilità, in linea con l'ipotesi che le imprese migliori ottengono maggiori quote di mercato[7].

Pertanto la concentrazione non può essere considerata una misura del grado di concorrenza. L'approccio della New Empirical Industrial Organization (NEIO) mira a stimare la concorrenza attraverso parametri strutturali. Un metodo consiste nel calcolare la Statistica H, proposta da Panzar e Rosse (1987), che è data dalla somma delle elasticità dei ricavi rispetto ai prezzi dei fattori di produzione. In concorrenza perfetta, se i prezzi degli input salgono, i ricavi crescono nella stessa proporzione, e pertanto la Statistica H è pari a uno. In monopolio, l'elasticità della domanda è maggiore di uno e un aumento dei prezzi degli input determina una riduzione dei ricavi: la Statistica H diventa negativa. In concorrenza monopolistica, l'indicatore oscilla tra zero e uno. Pertanto, assumendo un equilibrio di lungo periodo, la Statistica H permette di discriminare tra questi tre tipi di mercato ma non permette di ricostruire l'evoluzione della concorrenza.

Un altro indicatore di concorrenza è l'indice di Lerner, che è calcolato come rapporto tra la differenza tra prezzi e costi marginali, e gli stessi costi marginali. In concorrenza perfetta, i prezzi sono uguali ai costi marginali e l'indice è pari a zero. Un'impresa avente potere di mercato può invece fissare un prezzo più alto del costo marginale. Pertanto, più elevato è l'indice, maggiore è il potere di mercato nel settore. Mentre i prezzi sono direttamen-

[7] Analizzando il caso italiano, anche Di Battista e Grillo (1988) criticarono il paradigma struttura-condotta-performance.

te osservabili, i costi marginali devono essere calcolati a livello di impresa stimando una funzione di costo; in alternativa, possono essere approssimati dai costi medi, se si assume che la funzione di costo sia lineare. Dopo aver ottenuto le stime dell'indice di Lerner a livello di singola impresa, si usano le quote di mercato come pesi per ottenere l'indice a livello di intero settore. Purtroppo questa misura non è robusta in presenza di effetti di riallocazione, ossia qualora l'aumento di concorrenza provochi la fuoriuscita delle imprese meno efficienti o la riduzione delle loro quote di mercato. In tal caso, l'indice di Lerner potrebbe aumentare, perché riuscirebbero a sopravvivere solo le imprese più efficienti: queste infatti presentano un indice individuale più elevato in quanto, per dati prezzi, hanno costi marginali più bassi. Pertanto l'indice di Lerner potrebbe aumentare a fronte di un incremento del grado di competizione, conducendo a conclusioni errate sull'evoluzione della concorrenza[8].

Boone (2008b) propone una nuova misura per valutare l'evoluzione della concorrenza, la differenza relativa dei profitti (Relative Profit Difference, RPD). Da un punto di vista teorico, l'indicatore riesce a catturare cambiamenti nell'intensità della competizione, dovuti per esempio alla riduzione delle barriere all'entrata, alla maggior sostituibilità dei prodotti, all'interazione più aggressiva tra le imprese. L'idea chiave è che, quando la concorrenza aumenta, le imprese meno efficienti sono punite in termini di profitti più duramente di quelle efficienti. Boone, Ours e Wiel (2013) mostrano che l'elasticità dei profitti ai costi marginali (profit elasticity, PE), che può esser stimata attraverso una regressione dei profitti sui costi marginali (entrambi in logaritmo), è strettamente legata alla RPD; il coefficiente dei costi marginali dovrebbe essere negativo e aumentare in valore assoluto quando la concorrenza cresce. Un'assunzione alla base della PE è che

[8] Un'ulteriore misura di concorrenza è la *conjectural variation*, introdotta da Iwata (1974), Bresnahan (1982) e Lau (1982). Attraverso la stima di un sistema di equazioni di domanda e offerta, si ottiene un parametro, detto *conjectural variation*, che rappresenta l'aspettativa di un'impresa sulla reazione del mercato a fronte di un aumento della propria quantità prodotta. Si può mostrare che tale misura corrisponde a un indice di Lerner aggiustato per l'elasticità della domanda e che essa non riesce a catturare l'effetto di riallocazione.

un'impresa, qualora sperimenti un aumento di efficienza, e dunque una riduzione dei costi marginali, tenda a diminuire i prezzi ma non al punto da ridurre il rapporto tra prezzi e costi marginali. A differenza dell'indice di Herfindahl e di quello di Lerner, la PE è sempre monotona nel grado di concorrenza (Boone 2008a) e riesce a catturare meglio l'evoluzione della concorrenza, anche in presenza di forti effetti di riallocazione (Boone, Ours, Wiel 2013). Rispetto ad altri indicatori, inoltre, l'indice proposto da Boone è meno sensibile alla definizione, sempre complessa, di mercato rilevante.

Alcuni studi seguono l'approccio di Boone analizzando il rapporto tra profitti e costi marginali. La stima dell'elasticità dei profitti è sensibile a tre scelte metodologiche: la nozione di costo utilizzata; la misurazione dei profitti; le tecniche di stima. In primo luogo, la definizione delle variabili può risultare complicata, specialmente per i costi marginali. Molti studi, quali ad esempio Maliranta *et al.* (2007), Schaeck e Cihák (2014), Peroni e Ferreira (2012), Amador e Soares (2012), Kick e Prieto (2013), usano i costi medi come *proxy* di quelli marginali: questa è la strada seguita anche nel nostro studio. Secondo, la specificazione suggerita da Boone, Ours e Wiel (2013) richiede la trasformazione logaritmica dei profitti, eliminando le imprese che registrano perdite; tale scelta appare discutibile, in quanto esclude proprio le aziende più inefficienti, generando un problema non trascurabile di selezione del campione. Clerides, Delis e Kokas (2013), invece, applicano ai profitti una trasformazione proposta da Bos e Koetter (2011), che permette di evitare l'eliminazione dal *dataset* delle imprese in perdita: il nostro lavoro utilizza questo tipo di trasformazione. Terzo, le tecniche di stima spaziano da modelli OLS, a metodi panel a effetti fissi, a *local regression* (Delis 2012). Schaeck e Cihák (2014), per ovviare ai rischi di endogeneità dovuti alla contemporanea determinazione di costi e profitti, applicano uno stimatore GMM a due stadi, utilizzando come strumenti i valori dei costi medi ritardati di un periodo. Boone, Ours e Wiel (2013), d'altro canto, mostrano che la PE rimane un buon indicatore dell'evoluzione della concorrenza anche in caso di endogeneità dei costi.

Diverse applicazioni si riferiscono al sistema bancario. Schaeck e Cihák (2014) usano un panel di banche europee tra il 1995 e il 2005, cercando di valutare gli effetti della concorrenza

sulla stabilità finanziaria. Delis (2012) studia la relazione tra concorrenza bancaria e riforme finanziarie con dati sui bilanci bancari estratti da Bankscope per il periodo 1987-2005. Clerides, Delis e Kokas (2013) osservano una correlazione tra concorrenza bancaria e ciclo economico usando Bankscope sul periodo 1997-2010 per 148 paesi. Kick e Prieto (2013) usano dati sulle banche tedesche per gli anni 1994-2010 e scoprono che un aumento di concorrenza, se misurato con la PE, riduce il grado di rischio delle banche. Van Leuvensteijn *et al.* (2011) utilizzano un *dataset* basato su Bankscope per il periodo 1992-2004, includendo gli USA, il Giappone e i maggiori paesi dell'area euro, e ottengono che gli USA hanno il mercato dei prestiti più concorrenziale. Tabak, Fazio e Cajueiro (2012) investigano la relazione tra concorrenza e stabilità finanziaria, soffermandosi sulle banche dell'America latina tra il 2003 e il 2008.

La letteratura sulla concorrenza bancaria in Italia si è concentrata sugli effetti della liberalizzazione avvenuta a partire dagli anni Ottanta del Novecento. Angelini e Cetorelli (2003) stimano l'indice di Lerner attraverso la *conjectural variation* per gli anni 1984-1997; trovano evidenza empirica di un aumento della concorrenza dopo il 1992, legata al processo di deregolamentazione. Focarelli e Panetta (2003) mostrano che le fusioni avvenute in Italia dal 1990 al 1998 determinarono nel breve periodo una riduzione dei tassi di interesse sui depositi. Tale effetto fu tuttavia temporaneo: nel lungo periodo i tassi si alzarono, così che il consolidamento bancario risultò positivo per i clienti. L'espansione degli sportelli ha permesso di testare la *multimarket hypothesis*, secondo la quale un maggior numero di contatti tra le imprese potrebbe facilitare la collusione. Al riguardo De Bonis e Ferrando (2000) analizzano i mercati locali dei prestiti bancari nell'intervallo 1990-1996 e non trovano conferme di una maggiore collusione tra le banche. In sintesi la maggioranza degli studi argomenta che negli anni Novanta la concorrenza bancaria aumentò, per effetto della liberalizzazione degli sportelli e di un consolidamento bancario che permise di ridurre le vecchie segmentazioni geografiche dei mercati (Grillo 2006).

Negli anni successivi alcuni contributi hanno segnalato una riduzione del grado di concorrenza del sistema bancario. Soffermandosi sul periodo 1997-2009 Coccorese e Pellecchia (2013) trovano sostegno empirico per la *multimarket hypothesis*, suggerendo che i maggiori contatti creatisi a seguito dell'ondata di fusioni e acquisizioni hanno ridotto la concorrenza.

Le principali novità del nostro lavoro nel confronto con la letteratura esistente sono due. In primo luogo, mentre gli studi precedenti si sono occupati al massimo di alcuni decenni, il nostro considera più di 120 anni di storia per un ampio panel di banche italiane: la regolazione bancaria è fortemente mutata dal 1890 ad oggi e cerchiamo di cogliere l'impatto dei cambiamenti di regime sulla concorrenza. In secondo luogo, utilizziamo l'indicatore di Boone, che finora non è stato applicato nel panorama italiano su un orizzonte temporale così lungo. Nel prossimo paragrafo illustriamo l'approccio metodologico e le caratteristiche principali del *dataset*.

4. *La metodologia e i dati*

In questo paragrafo descriviamo la metodologia seguita (4.1) e i dati utilizzati (4.2).

4.1. *L'equazione dei profitti e delle quote di mercato*

Come già ricordato, Boone, Ours e Wiel (2013) mostrano che l'elasticità dei profitti ai costi marginali è una misura di concorrenza collegata alla RPD (Boone 2008b). L'elasticità può essere approssimata dalla derivata del logaritmo dei profitti rispetto al logaritmo dei costi marginali. Assumendo una funzione di costo lineare con costi fissi trascurabili, c'è equivalenza tra costi medi e marginali: studiamo dunque la relazione tra profitti e costi medi, entrambi espressi in logaritmo.

Per offrire un'altra evidenza sull'evoluzione della concorrenza, calcoliamo anche l'elasticità delle quote di mercato dei prestiti ai costi medi, seguendo l'approccio proposto da Van Leuvensteijn *et al.* (2011). Una impresa può percorrere due strade per incrementare i profitti a fronte di un miglioramento di efficienza: può mantenere costante il prezzo e i volumi venduti approfittando dell'accresciuto divario tra prezzo e costi, oppure può abbassare il prezzo e aumentare la quota di mercato. Se assu-

miamo che tutte le banche trasferiscano ai consumatori una parte dei guadagni di efficienza riducendo i prezzi, possiamo studiare l'evoluzione della concorrenza attraverso l'elasticità delle quote di mercato rispetto ai costi medi (Tabak, Fazio, Cajueiro 2012).

Ci concentriamo sulla seguente equazione:

$$\pi_{i,t} = f_{i,t}\left(c_{i,t}, x_{i,t}, \varepsilon_{i,t}\right) \quad (1)$$

dove $\pi_{i,t}$ sono i profitti netti in logaritmo o, alternativamente, le quote di mercato della banca i al tempo t, $c_{i,t}$ sono i costi medi in logaritmo e $\varepsilon_{i,t}$ rappresenta l'effetto delle variabili non osservabili. $x_{i,t}$, include variabili di controllo, quali *dummy* per casse di risparmio e banche popolari, *dummy* per la localizzazione geografica, rapporto tra sofferenze e prestiti e *leverage* (il rapporto tra attivo e patrimonio). L'oggetto di interesse dello studio – il cosiddetto indicatore di Boone – è la derivata di $\pi_{i,t}$ rispetto a $c_{i,t}$.

Stimiamo l'equazione dei profitti utilizzando il metodo dei minimi quadrati ordinari (OLS), dando flessibilità alla funzione f attraverso l'introduzione di un termine quadratico e di uno cubico per i costi medi. Infatti, in molti anni la relazione tra profitti e costi e tra quote di mercato e costi non è lineare, come emerge dai test di non-linearità Harvey-Collier e Rainbow. L'ipotesi nulla del primo è che la relazione sia lineare; quella del secondo è che la specificazione lineare sia appropriata per almeno un sottoinsieme delle osservazioni (nel nostro caso la metà). Per quanto riguarda la relazione tra profitti e costi, l'ipotesi nulla di linearità è accettata contemporaneamente da entrambi i test in meno di un quarto degli anni considerati. In altre parole per la maggioranza degli anni tra il 1890 e il 2013 la relazione non è stata lineare (cfr. De Bonis, Marinelli, Vercelli 2015 per maggiori dettagli).

La funzione f è indicizzata al tempo t per studiare l'evoluzione nel tempo della derivata di $\pi_{i,t}$ rispetto a $c_{i,t}$. Per consentire nelle stime la variazione nel tempo della funzione f, si possono fare regressioni anno per anno (o interagire tutti i regressori con *dummy* temporali annuali); questa strategia però risente della variabilità della numerosità campionaria di cui parleremo più avanti. Si potrebbe suddividere gli oltre 120 anni esaminati in sottoperiodi da analizzare separatamente ma questa scelta comporterebbe l'arbitrarietà della determinazione degli estremi di ogni sottoperiodo. Preferiamo dunque ricorrere a finestre mobili, operando le stime su intervalli di 5 anni[9] e attribuendo la derivata all'anno centrale dell'intervallo; nella specificazione sono state aggiunte *dummy* annuali, indicate con η_t.

Al fine di evitare che l'applicazione del logaritmo elimini dal campione le banche con profitti negativi, utilizziamo la trasformazione proposta da Bos e Koetter (2011). Questa consiste nell'applicare il logaritmo quando i profitti sono positivi e nell'assegnare il valore zero in caso di perdite; contestualmente occorre aggiungere una variabile di controllo $\zeta_{i,t}$ uguale a zero quando la banca ha profitti positivi e pari al logaritmo del valore assoluto dei profitti quando questi sono negativi. La trasformazione di Bos e Koetter (2011), con l'introduzione della variabile $\zeta_{i,t}$, riguarda le stime con i profitti e non quelle con le quote di mercato, che per definizione hanno segno positivo.

La specificazione econometrica risulta dunque essere:

$$\pi_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 c_{i,t} + \beta_2 c_{i,t}^2 + \beta_3 c_{i,t}^3 + \sum_{k=1}^{K} \gamma_k x_{k,i,t} + \varsigma_{i,t} + \eta_t + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Come detto sopra, il logaritmo dei costi medi entra anche con un termine quadratico e uno cubico al fine di catturare la non-linearità della relazione. La derivata per la banca i nell'anno t dipende pertanto dal livello dei suoi costi medi:

$$\frac{\partial \pi_{i,t}}{\partial c_{i,t}} = \beta_1 + 2\beta_2 c_{i,t} + 3\beta_3 c_{i,t}^2 \quad (3)$$

Per ottenere l'indicatore di Boone, calcoliamo gli effetti marginali per ogni singola banca applicando i coefficienti stimati, e ne consideriamo poi la media aritmetica. Dato che le stime sono effettuate per finestre di cinque anni, e dunque includono nor-

[9] I risultati sono simili anche con finestre più ampie (7, 9 e 11 anni); finestre più piccole determinano invece risultati più altalenanti a causa della variabilità nelle dimensioni campionarie.

malmente più di una osservazione per banca, teniamo conto della struttura di autocorrelazione degli errori attraverso tecniche *cluster* a livello di banca.

Le stime potrebbero risentire di problemi di endogeneità; ad esempio, un aumento della concorrenza potrebbe influire negativamente sui profitti e indurre il management a ridurre i costi operativi attraverso il ricorso a licenziamenti. Per queste ragioni alcuni studi, come ad esempio Van Leuvensteijn *et al.* (2011) e Tabak, Fazio e Cajueiro (2012), applicano stime GMM utilizzando come strumenti i valori ritardati dei costi. Boone, Ours e Wiel (2013), invece, dimostrano che, anche a fronte di questi problemi di endogeneità, le variazioni dell'elasticità stimata sono sempre interpretabili come aumento o riduzione della concorrenza. Pertanto operiamo soltanto stime OLS[10].

4.2. *I dati*

Il nostro *dataset* contiene informazioni sugli stati patrimoniali e sui conti economici delle banche dal 1890 al 2013. Dal 1890 al 1973 i dati sono tratti dall'Archivio Storico del Credito in Italia (ASCI)[11]; dal 1977 al 2013 le informazioni provengono dalle statistiche prudenziali della Banca d'Italia[12]. Per il triennio 1974-1976 i dati non sono disponibili.

L'ASCI raccoglie circa 40 mila bilanci le cui voci sono state rese omogenee tramite un unico schema di raccordo. Lo schema include 14 variabili dal lato dell'attivo e 9 da quello del passivo; offre inoltre informazioni sul totale dei costi – senza distinguere tra costi operativi e costi della raccolta – e dei ricavi. Nel complesso le banche nella base dati coprono, in termini di attivo e di depositi, più dell'80% degli aggregati di sistema (Cotula, Raganelli 1996; Garofalo, Colonna 1999; De Bonis *et al.* 2012). Il numero di bilanci disponibili non è costante nel tempo: ciò riguarda specialmente le banche popolari, che dal 1927 al 1935 sono assenti; le società ordinarie di credito sono invece altamente rappresentate (sempre sopra il 70%), ad eccezione del 1926, anno in cui la maggior parte dei bilanci cartacei non è stata rinvenuta. Per le casse di risparmio si dispone dell'intero universo mentre il nostro campione esclude le casse rurali. La mancanza nell'ASCI di dati dettagliati su costi e ricavi costituisce una limitazione per il presente studio: l'indicatore di Boone richiederebbe di disporre dei costi operativi o di calcolare quelli marginali tramite la stima di una funzione di costo; inoltre sarebbe opportuno utilizzare misure di performance migliori, quali i profitti lordi o i ricavi operativi. Per il periodo 1963-1973 integriamo l'ASCI con dati più dettagliati di conto economico disponibili in un *dataset* della Banca d'Italia.

I dati per gli anni 1977-2013 sono molto più dettagliati di quelli del periodo precedente, in particolare per quanto riguarda il conto economico. Le statistiche coprono la maggioranza delle banche italiane, raggiungendo un grado di copertura prossimo all'80% per le principali voci di bilancio. Le banche di credito cooperativo sono disponibili dal 1983 e gli istituti di credito speciale dal 1995: per ragioni di omogeneità sull'intero arco temporale della ricerca, escludiamo queste due tipologie di banche.

La figura 11.1 riporta la numerosità del nostro campione. Al fine di ridurre parzialmente la variabilità nel numero di osservazioni, sono stati esclusi i bilanci delle banche che compaiono in anni isolati[13]. I salti che si osservano, ad eccezione di quello del 1926, sono riconducibili alle variazioni nella disponibilità dei bilanci delle banche popolari.

Per quanto riguarda le variabili dipendenti utilizzate, i profitti netti sono ottenuti sottraendo i costi dai ricavi. Per costruire le quote di mercato dei prestiti si è fatto ricorso fino al 1970 agli aggregati di riferimento presenti in letteratura e in seguito al totale del *dataset*, data la sua ottima copertura.

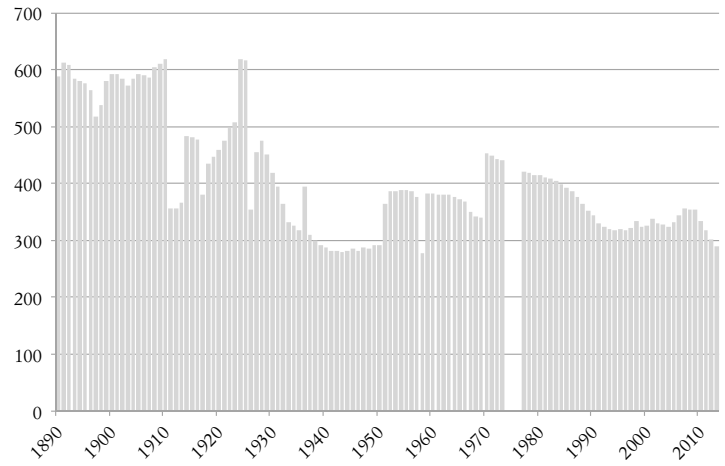
[10] Stime in De Bonis, Marinelli e Vercelli (2015) mostrano che i risultati sono robusti anche utilizzando i valori dei costi medi ritardati di un periodo come strumenti.

[11] In Natoli *et al.* (2016) è presente una descrizione accurata della base dati.

[12] Ringraziamo Carlo Mauri e i suoi colleghi del Servizio Rilevazioni statistiche della Banca d'Italia per aver reso disponibili i dati per gli anni 1977-1982.

[13] Ciò riguarda in particolar modo le banche popolari, di cui tra il 1890 e il 1910 era censito ogni quinquennio l'intero universo.

Figura 11.1. *Numerosità del campione di banche per anno*



Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia.

Tra le variabili dipendenti, il costo medio è rappresentato dal rapporto tra costi e attivo; come già ricordato, solo dal 1963 siamo in grado di ricostruire i costi operativi a partire dalle voci di dettaglio dei conti economici, mentre in precedenza siamo costretti a utilizzare i costi totali, inclusivi dei costi della raccolta[14]. I valori estremi dei costi medi sono stati trattati con procedura *winsor* per il primo e l'ultimo centile della distribuzione annuale. Le *dummy* geografiche indicano la regione in cui è presente la sede legale della banca. Nella specificazione econometrica sono presenti anche una *dummy* per le casse di risparmio e una per le

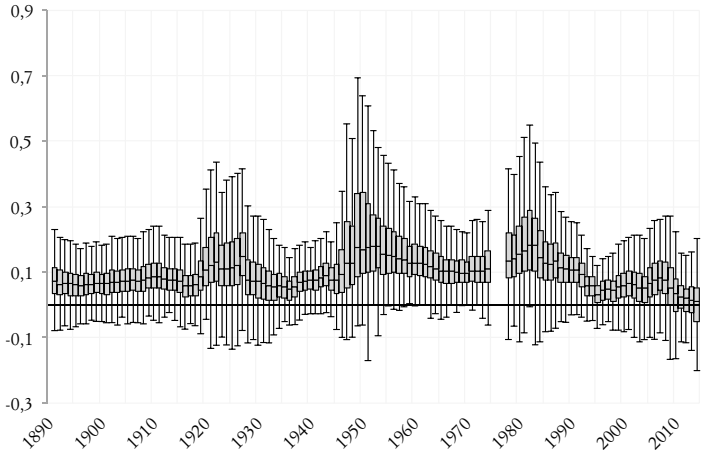
[14] Nel periodo successivo al 1963 abbiamo confrontato le stime basate sui costi medi totali con quelle basate sui costi medi operativi. L'indicatore di Boone risulta generalmente molto simile, rafforzando così la robustezza dei risultati ottenuti per il periodo 1890-1962. Si nota, però, una consistente divergenza negli anni Settanta e all'inizio degli anni Ottanta. In quel periodo i tassi di interesse sui depositi crebbero molto: il peso dei costi operativi su quelli totali si ridusse e divenne più variabile. Questo problema non dovrebbe riguardare le stime sul periodo precedente al 1963, perché i tassi sulla raccolta sono sempre stati sempre su livelli più contenuti.

banche popolari, in modo tale da controllare per le specificità di operatività di questi istituti rispetto alle altre categorie giuridiche. Tra i controlli sono presenti il *leverage* – il rapporto tra attivo e patrimonio – e il rapporto tra le sofferenze e l'attivo.

La tabella 11.1 riporta alcune statistiche descrittive per le variabili utilizzate nelle regressioni. Nella figura 11.2 ricostruiamo l'andamento del ROE, il rapporto tra profitti netti e patrimonio: seppure la presenza di profitti elevati non sia una prova dell'esistenza di potere di mercato, tale indice di redditività può offrire spunti interessanti per lo studio della concorrenza. Il ROE è relativamente basso fino agli anni Trenta, ad eccezione di un temporaneo aumento dopo la Prima guerra mondiale. In questo periodo non esistevano leggi che limitassero la concorrenza e i primi tentativi di costituire cartelli si erano rivelati poco efficaci. A metà degli anni Trenta, con l'introduzione delle restrizioni alla concorrenza previste dalla legge bancaria, il ROE iniziò ad aumentare e continuò a farlo fino all'inizio degli anni Cinquanta. Tale incremento dipese anche dal mancato adeguamento del capitale all'inflazione (specialmente negli anni successivi alla guerra), ma il ROE fu elevato fino agli anni Ottanta, ossia sino a quando i limiti alla concorrenza bancaria rimasero stringenti[15]. Il ROE diminuì in maniera consistente tra la metà degli anni Ottanta e quella degli anni Novanta, durante il periodo della liberalizzazione del settore bancario. Tra le cause della riduzione dei profitti occorre considerare l'introduzione di requisiti di capitale più stringenti, la grave recessione che colpì l'Italia negli anni 1992-1993 e il crollo delle grandi banche meridionali, che furono in buona parte assorbite in gruppi creditizi del Centro-Nord. Un nuovo aumento di redditività iniziò nella seconda metà degli anni Novanta e proseguì per circa un decennio, senza tuttavia raggiungere i livelli osservati negli anni Ottanta. La crisi finanziaria del 2007, quella dei debiti sovrani e la recessione del 2011-2014 hanno prodotto negli anni più recenti una drastica riduzione del ROE, che ha raggiunto i livelli più bassi dal 1890.

[15] Per una valutazione negativa degli effetti dei controlli all'entrata nel sistema bancario cfr. Guiso, Sapienza e Zingales (2006).

Figura 11.2. *Evoluzione del ROE*



Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia. La linea centrale di ogni rettangolo rappresenta la mediana, il lato superiore il terzo quartile, quello inferiore il primo quartile. Le linee esterne ai rettangoli approssimano invece un intervallo di confidenza al 95%.

5. *I risultati econometrici*

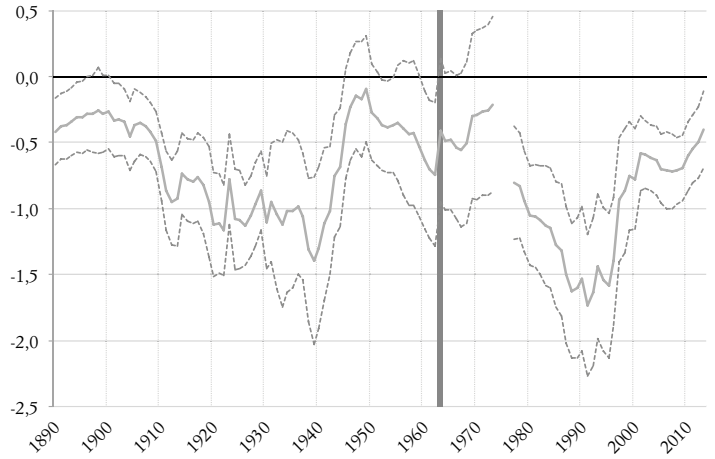
I risultati sono mostrati nelle tabelle 11.2 e 11.3. Le stime dell'indicatore di Boone – ossia le elasticità dei profitti e delle quote di mercato ai costi – sono sempre negative, come atteso: a un aumento dei costi si associa una riduzione dei profitti.

Per una migliore esposizione, mostriamo i risultati anche in forma grafica nelle figure 11.3 e 11.4. La linea continua rappresenta l'elasticità dei profitti (fig. 11.3) o delle quote di mercato (fig. 11.4) ai costi; le linee tratteggiate individuano gli estremi dell'intervallo di confidenza al 95%. Una linea verticale indica che dal 1963 sono utilizzati i costi operativi, una misura più appropriata di quelli totali, i soli disponibili dal 1890 al 1962. Come già ricordato, più negativo è il valore dell'indicatore di Boone, maggiore è il grado di concorrenza.

Nelle figure si possono individuare i tre regimi regolamentari presentati nell'introduzione: un periodo di maggiore concorrenza fino agli anni Trenta; l'età successiva della «foresta pietrificata», caratterizzata da un elevato potere di mercato; gli anni seguenti, dalla fine del decennio Settanta, contraddistinti da un aumento del grado di competizione. Dalla seconda metà degli anni Novanta si osserva invece una riduzione della concorrenza. Questo risultato, sul quale torneremo, è in linea con quanto trovato da altri lavori che hanno utilizzato l'indicatore di Boone per gli anni Novanta e Duemila (Van Leuvensteijn *et al.* 2011). Vediamo ora nel dettaglio l'andamento dell'elasticità dei profitti ai costi medi.

Per i primi due decenni del nostro campione (dal 1890 al 1910), l'indicatore è stabile su un valore di circa -0,3, per poi diminuire, attestandosi negli anni Venti a -1 e mantenendosi intorno a questo livello fino alla metà degli anni Trenta. Fino al 1936 l'attività bancaria non era sottoposta a vincoli stringenti: le barriere all'ingresso erano praticamente inesistenti e assenti i controlli di supervisione. Il cartello bancario, nato nel 1918, fu poco efficace per molti anni. La legge del 1926 affidò alla Banca d'Italia un potere discrezionale sulle operazioni di costituzione, fusione, acquisizione, apertura di sportelli, ma questo fu esercitato

Figura 11.3. *Indicatore di Boone utilizzando i profitti netti*



Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia. La linea continua rappresenta l'indicatore di Boone, le linee tratteggiate individuano gli intervalli di confidenza al 95%. La barra verticale indica che prima del 1963 sono utilizzati i costi medi totali anziché quelli operativi.

solo parzialmente. Per effetto della legge sull'accorpamento delle piccole casse di risparmio e poi dei fallimenti dovuti alla Grande Depressione, tra il 1927 e il 1936 il numero di istituzioni creditizie si contrasse, con conseguente aumento della concentrazione bancaria. Le stime dell'indicatore di Boone confermano che né il cartello bancario, né la legge del 1926, né la diminuzione del numero di banche ridussero la concorrenza nel settore fino alla prima metà degli anni Trenta.

Intorno al 1940, dopo l'introduzione della legge bancaria del 1936, l'elasticità dei profitti ai costi medi si avvicina rapidamente a zero, indicando un aumento del potere di mercato, che permane sui medesimi livelli per quasi tre decenni. In molti anni l'indicatore non è statisticamente diverso da zero: i profitti non reagiscono alle variazioni dei costi. La legge del 1936 rafforzò il potere discrezionale degli organi di controllo sulle autorizzazioni per la costituzione di nuove banche, per l'apertura di sportelli, per le fusioni e le acquisizioni; furono posti vincoli alla destinazione geografica dei prestiti e alla loro durata temporale. La Banca d'Italia utilizzò il suo potere discrezionale per limitare la concorrenza tra le banche, privilegiando la stabilità del sistema. Le autorizzazioni all'apertura di sportelli furono accordate principalmente a banche di piccole dimensioni e in località con scarsi servizi finanziari. Inoltre, il cartello bancario divenne vincolante per legge nel 1936; anche quando nel 1954 perse il carattere dell'obbligatorietà, continuò a essere sostanzialmente rispettato fino alla fine degli anni Sessanta. L'indicatore di Boone coglie questa fase in cui banche inefficienti – con elevati costi medi – riuscivano a rimanere sul mercato, grazie alla protezione strutturale data dalle barriere all'entrata e alla fissazione dei tassi di cartello.

A partire dagli anni Settanta la figura 11.3 mostra un aumento della concorrenza. L'indice di Boone scende a -1,5 negli anni Ottanta e rimane su questi livelli fino alla metà degli anni Novanta. Diversi fattori contribuirono a tale processo. L'integrazione europea favorì un clima culturale favorevole alla concorrenza. La Banca d'Italia rimosse i vincoli territoriali all'espansione geografica dei prestiti. L'Accordo interbancario fu prima indebolito e poi cancellato. I Piani sportelli del 1978, 1982 e 1986 anticiparono la completa liberalizzazione del 1990. Si affermò l'idea che la banca è un'impresa, limitando i vincoli alle scelte operative. La

trasformazione in società per azioni delle banche pubbliche, sancita con la «legge Amato» del 1990, pose le premesse per le privatizzazioni. La liberalizzazione fu completata con il Testo unico bancario del 1993.

Dalla seconda metà degli anni Novanta l'indicatore di Boone torna su livelli più elevati, indicando comunque una relazione negativa e statisticamente significativa tra profitti e costi. I valori raggiunti sono comparabili a quelli degli anni Sessanta, quando però l'indice di Boone non è statisticamente diverso da zero. La riduzione del grado di concorrenza in Italia alla fine degli anni Novanta emerge anche in altri lavori (Van Leuvensteijn *et al.* 2011; Clerides, Delis, Kokas 2013; Schaeck, Cihák 2014) e può essere ricondotta a tre fattori.

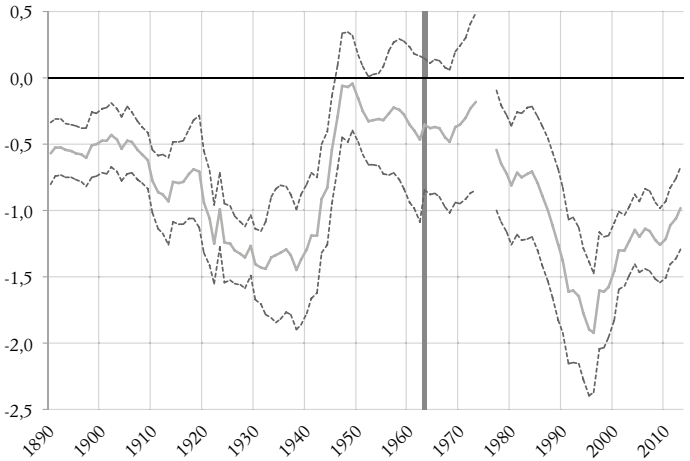
In primo luogo l'ondata di fusioni e acquisizioni bancarie – che negli anni Novanta si associò a un aumento della concorrenza perché consentì di indebolire i vecchi oligopoli locali – subì un rallentamento sul finire del decennio e una stasi all'inizio degli anni Duemila. Tra il 1990 e il 2001 ebbero luogo oltre 400 operazioni di fusione e incorporazione, che hanno avuto un effetto pro-concorrenziale, come sostenuto da Grillo (2006). Tra il 2002 e il 2013 fusioni e incorporazioni sono scese a circa la metà dei valori dell'intervallo 1990-2001.

In secondo luogo la concorrenza beneficiò della liberalizzazione degli sportelli nel 1990. I flussi annuali di nuove aperture furono intensi fino alla fine degli anni Novanta, per poi diminuire sul finire del decennio, quando i comportamenti delle banche diventarono meno aggressivi[16]. Tra il 1989 e il 2001 gli sportelli bancari aumentarono in media del 5,4% all'anno, mentre tra il 2001 e il 2013 il tasso di crescita medio è stato pari allo 0,7%.

La minore aggressività delle banche potrebbe anche essere stata influenzata da un terzo fattore, rappresentato dal buon andamento della redditività bancaria in quegli anni. Grazie alla bolla «Dot Com» tra il 1995 e il 2000 e allo sviluppo del risparmio gestito, la gran parte del sistema bancario raggiunse una profittabilità elevata, come mostrato nella figura 11.2 dall'andamento del

[16] Studiando gli anni successivi al 1997 Coccorese e Pellecchia (2013) mostrano un'evidenza empirica a sostegno della *multimarket hypothesis*.

Figura 11.4. *Indicatore di Boone utilizzando le quote di mercato dei prestiti*



Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia. La linea continua rappresenta l'indicatore di Boone, le linee tratteggiate individuano gli intervalli di confidenza al 95%. La barra verticale indica che prima del 1963 sono utilizzati i costi medi totali anziché quelli operativi.

ROE. L'indicatore di Boone suggerisce che in quegli anni le banche efficienti si accontentarono dei risultati ottenuti; accantonarono profitti, senza utilizzare la propria superiorità per sottrarre quote di profitto ai concorrenti.

La recessione che ha colpito l'economia italiana dal 2009 al 2014 – salvo una breve ripresa tra il 2010 e la prima parte del 2011 – può infine aver contribuito a un congelamento ulteriore della concorrenza[17].

Le stime in cui si utilizzano le quote di mercato, riportate nella figura 11.4, producono risultati coerenti. A partire dalla seconda metà degli anni Ottanta l'aumento della concorrenza è più accentuato rispetto a quello ottenuto stimando l'elasticità dei profitti ai costi, a causa dell'impatto della liberalizzazione degli

[17] Alcune analisi sottolineano la necessità di un consolidamento nel sistema bancario dell'area dell'euro (European Systemic Risk Board 2014). La Banca Centrale Europea (2014) nota la dinamica lenta delle fusioni e acquisizioni negli ultimi anni.

sportelli sulle quote di mercato. Inoltre, la riduzione successiva del grado di competizione è più limitata: l'elasticità delle quote di mercato ai costi è negli anni Duemila superiore rispetto a quella degli anni Cinquanta e Sessanta del Novecento.

6. *Conclusioni*

Questo lavoro contribuisce in due modi alla letteratura sulla concorrenza bancaria. In primo luogo, analizziamo un orizzonte temporale molto lungo, di oltre 120 anni, dal 1890 al 2013, durante il quale si sono succeduti regimi normativi profondamente diversi. In secondo luogo, la concorrenza è esaminata utilizzando una misura introdotta di recente, l'indicatore di Boone, che non è mai stato calcolato su un periodo così esteso.

Abbiamo avviato la ricerca individuando tre fasi caratterizzate da gradi diversi di concorrenza: un primo periodo di sostanziale *free banking* fino agli anni Venti, durante il quale le banche erano libere di competere; un secondo periodo, dagli anni Trenta fino agli anni Settanta, in cui furono posti vincoli stringenti all'attività bancaria in risposta ai fallimenti degli anni Venti e della Grande Depressione; un terzo periodo, a partire dagli anni Ottanta, in cui la liberalizzazione del sistema bancario, sospinta da iniziative autonome della Banca d'Italia e dalle direttive comunitarie, portò all'eliminazione delle barriere all'entrata nei mercati creditizi.

L'indicatore di Boone è risultato negativo su tutto il periodo considerato, come ci si attendeva: a costi più alti corrispondono profitti minori. Dal 1890 agli anni Trenta la concorrenza aumentò, in una situazione contraddistinta da *overbanking* e *overbranching*. Il cartello bancario del 1918, la legge del 1926 e la razionalizzazione del sistema a partire dal 1927 non ridussero la competizione tra le banche.

Gli interventi del legislatore del 1936 rafforzarono le barriere all'entrata e accordarono un elevato potere discrezionale agli organi di supervisione. Le nostre stime mostrano dalla fine degli anni Trenta un aumento del potere di mercato degli intermediari, protrattosi fino agli anni Sessanta.

Già dagli anni Settanta – e in maniera più pronunciata dalla metà degli anni Ottanta nelle stime con le quote di mercato – la

competizione tra le banche aumentò: in questo periodo le barriere alla concorrenza nel settore furono progressivamente eliminate. I livelli più elevati di concorrenza si osservarono intorno alla metà degli anni Novanta, quando i flussi di nuovi sportelli raggiunsero l'apice e le concentrazioni bancarie produssero effetti pro-concorrenziali.

Le stime dell'indicatore di Boone indicano un aumento del potere di mercato dalla seconda metà degli anni Novanta; tale incremento, emerso anche in altri studi sull'Italia, è meno accentuato utilizzando le quote di mercato. Questa diminuzione della concorrenza può essere ricondotta a tre fenomeni. Le fusioni e le acquisizioni si sono ridotte a partire dai primi anni Duemila. Uguale sorte è toccata ai flussi di aperture di sportelli, la cui consistenza assoluta si sta addirittura contraendo dal 2009, date le esigenze di razionalizzazione del sistema creditizio. Infine l'elevata redditività, legata allo sviluppo del risparmio gestito e alla crescita dei ricavi da servizi soprattutto durante la bolla «Dot Com» tra il 1995 e il 2000, può aver limitato l'incentivo delle banche più efficienti a utilizzare il proprio vantaggio competitivo per strappare quote di profitto ai concorrenti.

Rimangono da approfondire le cause della stasi della concorrenza associata alla recessione che ha colpito l'economia italiana dal 2009.

Tabella 11.1. *Statistiche descrittive*

Variabile	Periodo	I quartile	Media	Mediana	III quartile	Dev. std.
Profitti netti (1)	1890-1929	0.01	0.36	0.05	0.19	5.25
	1930-1979	0.04	0.88	0.14	0.50	3.49
	1963-1979	0.24	2.66	0.67	1.93	7.80
	1980-2013	0.68	16.93	3.43	12.84	212.14
	1890-2013	0.03	4.52	0.18	1.26	101.14
Quote di mercato dei prestiti (%)	1890-1929	0.01	0.17	0.02	0.09	0.87
	1930-1979	0.01	0.29	0.03	0.13	1.15
	1963-1979	0.01	0.25	0.04	0.13	0.86
	1980-2013	0.02	0.29	0.06	0.18	0.87
	1890-2013	0.01	0.23	0.03	0.12	0.94
Costi operativi medi (2)	1963-1979	0.02	0.03	0.03	0.03	0.01
	1980-2013	0.02	0.04	0.03	0.04	0.14
	1890-2013	0.02	0.04	0.03	0.03	0.11
Costi totali medi (2)	1890-1929	0.03	0.06	0.04	0.06	0.09
	1930-1979	0.04	0.05	0.05	0.06	0.03
	1963-1979	0.05	0.06	0.06	0.08	0.02
	1980-2013	0.04	0.09	0.08	0.10	0.15
	1890-2013	0.04	0.06	0.05	0.07	0.10
Sofferenze/ Prestiti (%) (3)	1890-1929	0.00	5.28	0.15	2.49	15.80
	1930-1979	0.00	1.04	0.05	0.74	3.39
	1963-1979	0.56	2.85	1.53	3.38	4.47
	1980-2013	2.32	6.56	4.57	7.92	8.33
	1890-2013	0.00	4.34	0.72	3.91	11.74
Leverage (4)	1890-1929	4.14	10.94	7.72	13.28	11.47
	1930-1979	10.73	28.49	18.60	35.48	30.31
	1963-1979	22.21	37.69	32.51	47.14	22.31
	1980-2013	10.15	39.54	15.45	24.92	216.93
	1890-2013	6.77	24.25	13.19	24.89	105.92

(1) I profitti netti sono espressi in milioni di euro e sono divisi per l'indice dei prezzi fornito dall'Istat (Serie storiche, Il valore della moneta in Italia dal 1861 al 2011). (2) I costi sono stati sottoposti a una procedura *winsor* all'1%. (3) I dati sulle sofferenze presentano dei *breaks* strutturali nel periodo 1929-1935 a causa della mancanza di dati per molte banche del campione. (4) Il *leverage* è calcolato come rapporto tra totale attivo e patrimonio (capitale e riserve); è stato sottoposto a una procedura *winsor* all'1%.

Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia.

Tabella 11.2. *Stime dell'indicatore di Boone usando i profitti*

Anno	Elasticità	Anno	Elasticità	Anno	Elasticità
1890	-0.414***	1923	-0.779***	1956	-0.389
1891	-0.375***	1924	-1.080***	1957	-0.439
1892	-0.368***	1925	-1.083***	1958	-0.428
1893	-0.342***	1926	-1.128***	1959	-0.527*
1894	-0.307**	1927	-1.055***	1960	-0.633**
1895	-0.307**	1928	-0.967***	1961	-0.698***
1896	-0.280**	1929	-0.861***	1962	-0.740***
1897	-0.282*	1930	-1.100***	1963	-0.407
1898	-0.256	1931	-0.950***	1964	-0.490*
1899	-0.282*	1932	-1.042***	1965	-0.481*
1900	-0.268*	1933	-1.120***	1966	-0.535*
1901	-0.330**	1934	-1.019***	1967	-0.555*
1902	-0.324**	1935	-1.018***	1968	-0.500
1903	-0.345***	1936	-0.986***	1969	-0.303
1904	-0.451***	1937	-1.064***	1970	-0.289
1905	-0.367***	1938	-1.312***	1971	-0.263
1906	-0.352***	1939	-1.394***	1972	-0.254
1907	-0.379***	1940	-1.296***	1973	-0.211
1908	-0.416***	1941	-1.116***	1974	-0.391
1909	-0.490***	1942	-1.016***		
1910	-0.681***	1943	-0.754***	1978	-0.827***
1911	-0.864***	1944	-0.685***	1979	-0.944***
1912	-0.953***	1945	-0.358*	1980	-1.049***
1913	-0.925***	1946	-0.229	1981	-1.057***
1914	-0.736***	1947	-0.142	1982	-1.088***
1915	-0.782***	1948	-0.172	1983	-1.128***
1916	-0.794***	1949	-0.092	1984	-1.146***
1917	-0.759***	1950	-0.270	1985	-1.271***
1918	-0.823***	1951	-0.317*	1986	-1.315***
1919	-0.949***	1952	-0.365**	1987	-1.5***
1920	-1.121***	1953	-0.381**	1988	-1.623***
1921	-1.111***	1954	-0.367**	1989	-1.598***
1922	-1.164***	1955	-0.349	1990	-1.531***

Tabella 11.2. *(segue)*

Anno	Elasticità	Anno	Elasticità	Anno	Elasticità
1991	-1.733***	1999	-0.754***	2007	-0.717***
1992	-1.629***	2000	-0.777***	2008	-0.711***
1993	-1.434***	2001	-0.582***	2009	-0.691***
1994	-1.536***	2002	-0.592***	2010	-0.602***
1995	-1.580***	2003	-0.612***	2011	-0.545***
1996	-1.398***	2004	-0.634***	2012	-0.499***
1997	-0.930***	2005	-0.698***	2013	-0.400***
1998	-0.862***	2006	-0.708***		

Livelli di significatività dei coefficienti: * 10%; ** 5%; *** 1%.
Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia.

Tabella 11.3. *Stime dell'indicatore di Boone usando le quote di mercato degli impieghi*

Anno	Elasticità	Anno	Elasticità	Anno	Elasticità
1890	-0.570***	1908	-0.580***	1926	-1.297***
1891	-0.526***	1909	-0.625***	1927	-1.324***
1892	-0.524***	1910	-0.778***	1928	-1.356***
1893	-0.547***	1911	-0.862***	1929	-1.263***
1894	-0.550***	1912	-0.879***	1930	-1.407***
1895	-0.569***	1913	-0.933***	1931	-1.432***
1896	-0.582***	1914	-0.785***	1932	-1.434***
1897	-0.602***	1915	-0.796***	1933	-1.350***
1898	-0.507***	1916	-0.787***	1934	-1.340***
1899	-0.504***	1917	-0.726***	1935	-1.315***
1900	-0.472***	1918	-0.689***	1936	-1.294***
1901	-0.474***	1919	-0.708***	1937	-1.332***
1902	-0.435***	1920	-0.936***	1938	-1.444***
1903	-0.469***	1921	-1.057***	1939	-1.368***
1904	-0.537***	1922	-1.251***	1940	-1.289***
1905	-0.472***	1923	-0.995***	1941	-1.190***
1906	-0.486***	1924	-1.245***	1942	-1.187***
1907	-0.546***	1925	-1.246***	1943	-0.911***

Tabella 11.3. *(segue)*

Anno	Elasticità	Anno	Elasticità	Anno	Elasticità
1944	-0.833***	1967	-0.448*	1992	-1.598***
1945	-0.546***	1968	-0.481*	1993	-1.644***
1946	-0.296	1969	-0.370	1994	-1.776***
1947	-0.061	1970	-0.356	1995	-1.891***
1948	-0.070	1971	-0.307	1996	-1.922***
1949	-0.041	1972	-0.234	1997	-1.600***
1950	-0.158	1973	-0.180	1998	-1.611***
1951	-0.250	1974	-0.280	1999	-1.574***
1952	-0.326*			2000	-1.460***
1953	-0.319*	1978	-0.647***	2001	-1.300***
1954	-0.314*	1979	-0.726***	2002	-1.300***
1955	-0.319	1980	-0.810***	2003	-1.233***
1956	-0.266	1981	-0.717***	2004	-1.144***
1957	-0.223	1982	-0.749***	2005	-1.199***
1958	-0.239	1983	-0.722***	2006	-1.136***
1959	-0.282	1984	-0.709***	2007	-1.152***
1960	-0.354	1985	-0.796***	2008	-1.228***
1961	-0.398	1986	-0.889***	2009	-1.259***
1962	-0.463	1987	-0.998***	2010	-1.220***
1963	-0.351	1988	-1.110***	2011	-1.116***
1964	-0.384	1989	-1.256***	2012	-1.059***
1965	-0.368	1990	-1.376***	2013	-0.982***
1966	-0.384	1991	-1.611***		

Livelli di significatività dei coefficienti: * 10%; ** 5%; *** 1%.
Fonte: elaborazioni degli autori, su dati Banca d'Italia.

Bibliografia

Albareto G. (1999), *Concorrenza e politica bancaria*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 3, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 171-223 (Collana storica della Banca d'Italia).

Albareto G., Trapanese M. (1999), *La politica bancaria negli anni Cinquanta*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 3, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-170 (Collana storica della Banca d'Italia).

Amador J., Soares A.C. (2012), *Competition in the Portuguese Economy: Insights from a Profit Elasticity Approach*, Banco de Portugal, Economics and Research Department – Working Papers, 17.

Angelini P., Cetorelli N. (2003), *The Effects of Regulatory Reform on Competition in the Banking Industry*, in «Journal of Money, Credit and Banking», 35, 5, pp. 663-684.

Bain J.S. (1951), *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940*, in «The Quarterly Journal of Economics», 65, 3, pp. 293-324.

Banca Centrale Europea (2014), *Banking Structures Report*, ottobre.

Banca d'Italia (1977), *Struttura funzionale e territoriale del sistema bancario italiano 1936-1974*, Banca d'Italia, Roma.

Battilossi S., Gigliobianco A., Marinelli G. (2013), *Resource Allocation by the Banking System*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford Clarendon Press, Oxford, UK, pp. 485-515.

Baumol W.J., Panzar J.C., Willing R.D. (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, New York.

Berger A.N., Demirguc-Kunt A., Levine R., Haubrich J.G. (2004), *Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making*, in «Journal of Money, Credit and Banking», 36, 3, pp. 433-451.

Bianchi B. (1996), *Il testo unico di legislazione bancaria: possibilità operative e comportamenti delle banche*, in «Studi e note di economia. Quaderni», 1, pp. 5-15.

Boone J. (2008a), *Competition: Theoretical Parameterizations and Empirical Measures*, in «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 164, 4, pp. 587-611.

— (2008b), *A New Way to Measure Competition*, in «Economic Journal», 118, 531, pp. 1245-1261.

Boone J., Ours J., Wiel H. (2013), *When Is the Price Cost Margin a Safe Way to Measure Changes in Competition?*, in «The Economist», 161, 1, pp. 45-67.

Boone J., Van Leuvensteijn M. (2010), *Measuring Competition Using the Profit Elasticity: American Sugar Industry, 1890-1914*, CEPR – Discussion Papers, 8159.

Bos J.W.B., Koetter M. (2011), *Handling Losses in Translog Profit Models*, in «Applied Economics», 43, 3, pp. 307-312.

Bresnahan T.F. (1982), *The Oligopoly Solution Concept Is Identified*, in «Economics Letters», 10, 1-2, pp. 87-92.
Ciocca P. (2000), *La nuova finanza in Italia. Una difficile metamorfosi (1980-2000)*, Bollati Boringhieri, Torino.
Ciocca P., Toniolo G. (1999), *Storia economica d'Italia*, 2, *Annali*, Laterza, Roma-Bari.
Clerides S., Delis M.D., Kokas S. (2013), *A New Data Set on Competition in National Banking Markets*, University of Cyprus, Department of Economics Working Papers in Economics, 8.
Coccorese P. (2009), *Market Power in Local Banking Monopolies*, in «Journal of Banking & Finance», 33, 7, pp. 1196-1210.
Coccorese P., Pellecchia A. (2013), *Multimarket Contact, Competition and Pricing in Banking*, in «Journal of International Money and Finance», 37, C, pp. 187-214.
Conigliani C., Lanciotti G. (1976), *Concentrazione, concorrenza e controlli all'entrata*, Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari Luigi Einaudi, Roma.
Cotula F., Garofalo P. (1996), *Le aziende di credito nel sistema finanziario italiano. Aggregati monetari e creditizi. Concentrazione e conti economici delle banche*, in Cotula F., Raganelli T., Sannucci V., Alieri S., Cerrito E. (a cura di), *I bilanci delle aziende di credito 1890-1936*, Laterza, Roma-Bari, pp. 57-152 (Collana storica della Banca d'Italia).
Cotula F., Raganelli T. (1996), *Introduzione*, in Cotula F., Raganelli T., Sannucci V., Alieri S., Cerrito E. (a cura di), *I bilanci delle aziende di credito 1890-1936*, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-56 (Collana storica della Banca d'Italia).
Cotula F., Rossi S. (1989), *Il controllo amministrativo dei flussi finanziari in Italia*, in Cotula F. (a cura di), *La politica monetaria in Italia*, 2, *Obiettivi e strumenti*, il Mulino, Bologna, pp. 351-377.
De Bonis R. (2008), *La banca*, Carocci, Roma.
De Bonis R., Farabullini F., Rocchelli M., Salvio A. (2012), *A Quantitative Look at the Italian Banking System: Evidence from a New Dataset Since 1861*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 26.
De Bonis R., Ferrando A. (2000), *The Italian Banking Structure in the 1990s: Testing the Multimarket Contact Hypothesis*, in «Economic Notes», 29, 2, pp. 215-241.
De Bonis R., Marinelli G., Vercelli F. (2015), *The Long Journey of Bank Competition in Italy: New Evidence from 1890 to 2013*, mimeo, Banca d'Italia.

De Bonis R., Silvestrini A. (2014), *The Italian Financial Cycle: 1861-2011*, in «Cliometrica», 8, 3, pp. 301-334.
Delis M.D. (2012), *Bank Competition, Financial Reform, and Institutions: The Importance of Being Developed*, in «Journal of Development Economics», 97, 2, pp. 450-465.
Demsetz H. (1973), *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*, in «Journal of Law and Economics», 16, 1, pp. 1-9.
Desario V. (1995), *Dalla legge bancaria del 1936 al Testo Unico: profili operativi*, in Banca d'Italia, *Bollettino economico*, 25, Banca d'Italia, Roma, pp. 109-118.
Di Battista M.L., Grillo M. (1988), *La concorrenza nell'industria bancaria italiana*, in Cesarini F., Grillo M., Monti M., Onado M. (a cura di), *Banca e mercato*, il Mulino, Bologna, pp. 379-466.
European Systemic Risk Board (2014), *Is Europe Overbanked?*, Reports of the Advisory Scientific Committee.
Focarelli D., Panetta F. (2003), *Are Mergers Beneficial to Consumers? Evidence from the Market for Bank Deposits*, in «American Economic Review», 93, 4, pp. 1152-1172.
Gandolfi G. (2002), *La concorrenza nel settore bancario italiano: le banche tra competizione, concentrazione e norme antitrust*, Bancaria Editrice, Roma.
Garofalo P., Colonna D. (1999), *Statistiche creditizie*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 3, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 885-942 (Collana storica della Banca d'Italia).
Gigliobianco A. (2006), *Via Nazionale. Banca d'Italia e classe dirigente. Cento anni di storia*, Donzelli editore, Roma.
Gigliobianco A., Giordano C. (2012), *Does Economic Theory Matter in Shaping Banking Regulation? A Case-Study of Italy (1861-1936)*, in «Accounting, Economics, and Law», 2, 1, pp. 1-75.
Grillo M. (2006), *Concentrazioni bancarie e concorrenza*, in «il Mulino», 3, pp. 508-516.
Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006), *The Cost of Banking Regulation*, NBER Working Paper, 12501.
Iwata G. (1974), *Measurement of Conjectural Variations in Oligopoly*, in «Econometrica», 42, 5, pp. 947-966.
Kick T., Prieto E. (2013), *Bank Risk Taking and Competition: Evidence from Regional Banking Markets*, Deutsche Bundesbank, Research Centre – Discussion Papers, 30.
Lau L.J. (1982), *On Identifying the Degree of Competitiveness from In-*

dustry Price and Output Data, in «Economics Letters», 10, 1-2, pp. 93-99.
Maliranta M., Pajarinen M., Rouvinen P., Ylä-Anttila P. (2007), *Competition in Finland: Trends Across Business Sectors 1994-2004*, Ministry of Trade and Industry – Technical Report, 13.
Natoli S., Piselli P., Triglia I., Vercelli F. (2016), *L'Archivio Storico del Credito in Italia*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 36.
Onado M. (2003), *La lunga rincorsa: la costruzione del sistema finanziario*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *Storia economica d'Italia*, 3, *Industrie, mercati, istituzioni*, 2, *I vincoli e le opportunità*, Laterza, Roma-Bari, pp. 381-454.
Panzar J.C., Rosse J.N. (1987), *Testing for "Monopoly" Equilibrium*, in «The Journal of Industrial Economics», 35, 4, pp. 443-456.
Peltzman S. (1977), *The Gains and Losses from Industrial Concentration*, in «Journal of Law and Economics», 20, 2, pp. 229-263.
Peroni C., Ferreira I. (2012), *Competition and Innovation in Luxembourg*, in «Journal of Industry, Competition and Trade», 12, 1, pp. 93-117.
Schaeck K., Cihák M. (2014), *Competition, Efficiency, and Stability in Banking*, in «Financial Management», 43, 1, pp. 215-214.
Schiersch A., Schmidt-Ehmcke J. (2010), *Empiricism Meets Theory: Is the Boone Indicator Applicable?*, DIW Berlin, German Institute for Economic Research – Discussion Papers of DIW Berlin, 1030.
Tabak B.M., Fazio D.M., Cajueiro D.O. (2012), *The Relationship Between Banking Market Competition and Risk-Taking: Do Size and Capitalization Matter?*, in «Journal of Banking & Finance», 36, 12, pp. 3366-3381.
Toniolo G. (1995), *Italian Banking, 1919-1939*, in Feinstein C. (a cura di), *Banking, Currency and Finance in Europe Between the Two Wars*, Oxford Clarendon Press, Oxford, UK, pp. 296-314.
Van Leuvensteijn M., Bikker J., van Rixtel A., Sorensen C.K. (2011), *A New Approach to Measuring Competition in the Loan Markets of the Euro Area*, in «Applied Economics», 43, 23, pp. 3155-3167.

12.
LA GRANDE DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

di Eliana Viviano

1. *Introduzione**

L'attività distributiva di grande dimensione si sviluppa nei paesi anglosassoni nei primissimi anni del Novecento, dapprima nel settore dell'abbigliamento e successivamente, intorno agli anni Trenta, nel comparto alimentare, grazie anche alle numerose innovazioni avvenute in campo chimico, volte a migliorare le modalità di conservazione dei cibi. Nei vari paesi avanzati lo sviluppo della grande distribuzione avviene con ritmi differenti: vi incidono regolamentazioni caratterizzate da diversi livelli di rigidità, vincoli determinati dalla configurazione del suolo, del tessuto urbano e della preesistente struttura distributiva, ma anche fattori sociali e culturali. Nonostante questo, tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio degli anni Novanta del secolo scorso, le imprese della grande distribuzione organizzata assumono in tutti i principali paesi avanzati dimensioni di rilievo, raggiungendo livelli di fatturato tali da porle in mol-

* Si ringraziano Andrea Brandolini, Emanuela Ciapanna, Alfredo Gigliobianco, Daniele Terlizzese e Gianni Toniolo per gli utili suggerimenti, nonché Paolo Piselli e Ivan Triglia per il prezioso aiuto nella raccolta dei dati e Stefano Marucci per gli aspetti editoriali. Le opinioni espresse in questo lavoro sono soltanto quelle dell'autore e non impegnano in alcun modo la responsabilità della Banca d'Italia.

ti casi alle primissime posizioni delle classifiche delle imprese maggiori. Wal-Mart negli Stati Uniti, Tesco nel Regno Unito, Metro in Germania figurano oggi tra le prime 10 imprese private dei rispettivi paesi. Anche in Italia le imprese della grande distribuzione raggiungono livelli di fatturato tali da porle in posizioni di rilievo, ma la loro dimensione rimane significativamente inferiore rispetto ai *competitor* esteri (Aimone, Santioni, Viviano 2012).

Oltre alle specificità dell'economia italiana, caratterizzata da imprese di medio-piccola dimensione in tutti i comparti produttivi, sul nanismo delle imprese della distribuzione commerciale italiana ha verosimilmente influito anche il fatto che in Italia il processo di ammodernamento del settore commerciale è stato più lento che negli altri paesi e si è consolidato solo di recente. Molti studi hanno individuato nella regolamentazione un freno allo sviluppo delle superfici di grandi dimensioni (ad esempio Zamagni 1982). È però importante sottolineare che in molti paesi avanzati, non solo in Italia, il settore commerciale è stato in passato – e rimane ancora oggi – soggetto ad ampia regolamentazione.

In generale, l'intervento statale nel comparto viene motivato dalla necessità di preservare adeguati presidi di controllo e salute pubblica, particolarmente rilevanti nel commercio di beni alimentari, nonché dalla finalità di coordinare alcune attività collettive. Alla necessità di coordinamento in senso lato sono quindi riconducibili le norme, presenti nella legislazione della maggior parte dei paesi, che riguardano da un lato lo sviluppo urbano della rete distributiva, dall'altro la regolamentazione degli orari di apertura dei negozi, delle vendite promozionali ecc. I primi tipi di intervento incidono sulla possibilità di accesso al mercato; i secondi sugli aspetti gestionali dell'attività imprenditoriale di vendita al dettaglio (cfr. ad esempio Burda e Weil 2004).

Non è facile comprendere quale sia stato il ruolo della regolamentazione nello sviluppo del settore in Italia e verificare, anche rispetto agli altri principali paesi occidentali, se, e fino a che punto, la regolamentazione abbia costituito in Italia un freno all'ingresso degli operatori di più grande dimensione. Ciò dipende sia dalla mancanza di dati comparabili per i

periodi storici più lontani, sia dall'esistenza di altri fattori concomitanti, che possono aver concorso alla maggiore frammentarietà del settore commerciale italiano rispetto agli altri paesi avanzati. Per le stesse ragioni è difficile determinare se lo sviluppo difforme del settore distributivo sul territorio, più lento in alcune aree del Mezzogiorno, sia dipeso dalla regolamentazione più stringente in quelle regioni o da altre fonti di eterogeneità, la più ovvia delle quali è il minor sviluppo economico di quel territorio.

Date queste necessarie premesse, in questo lavoro si documenta lo sviluppo della rete distributiva italiana dal secondo dopoguerra ad oggi, evidenziando dapprima le caratteristiche della legislazione vigente nelle varie epoche storiche e i potenziali rischi per il pieno dispiegarsi della concorrenza e della crescita. In secondo luogo, richiamando i risultati della letteratura empirica, disponibile solo per gli anni più recenti, si discutono gli effetti della rimozione progressiva dei vincoli regolamentari sulla concorrenza e sulla crescita del settore, ricavando, seppur indirettamente, qualche evidenza a conferma dell'effetto di freno della regolamentazione sullo sviluppo della rete distributiva italiana.

Il lavoro è organizzato in quattro sezioni: le prime tre, di analisi storica, sono relative ad altrettanti distinti periodi individuati in base agli interventi normativi che ne hanno regolato il grado di concorrenza. In particolare, la sezione 2 accenna agli anni antecedenti la Seconda guerra mondiale, durante i quali le forme più moderne di distribuzione hanno mosso i primissimi passi, soprattutto nel comparto dell'abbigliamento. Si discutono invece più dettagliatamente le caratteristiche principali della legge del 1926, che ha regolato lo sviluppo del settore commerciale fino all'inizio degli anni Settanta. Nella sezione 3 si illustrano i tratti salienti della legge n. 426/71, promulgata con l'obiettivo di promuovere una programmazione organica della rete distributiva da parte delle autorità locali e l'evoluzione del settore fino alla fine degli anni Novanta. La sezione 4 è dedicata ai molti e spesso incerti passi verso la progressiva liberalizzazione del settore, avviati con il «Decreto Bersani» del 1998, e alle resistenze incontrate dal processo riformatore. Infine la sezione 5 discute i risultati principali della letteratu-

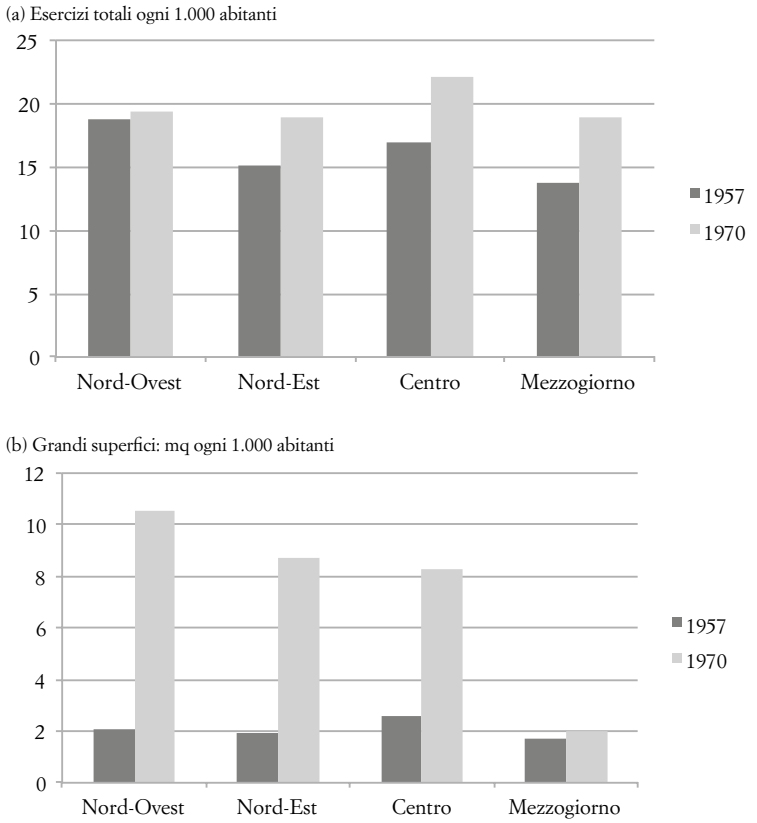
ra empirica sugli effetti di questi provvedimenti sulla concorrenza e sulla crescita del settore, proponendo brevemente alcune conclusioni.

2. *La legislazione del 1926 e gli effetti sullo sviluppo degli anni Cinquanta e Sessanta*

Nel periodo immediatamente successivo al primo conflitto mondiale, a fronte di uno sviluppo industriale sostenuto, fu lo stesso settore industriale a porsi il problema dell'efficienza della distribuzione commerciale tradizionale e del suo ruolo di intermediario tra l'industria e il consumatore finale. Le prime forme di grande distribuzione organizzata avevano già mosso i primi passi negli Stati Uniti e nel Regno Unito; in Italia invece in questo periodo erano gli esercizi di piccola dimensione ad aver conosciuto una forte spinta alla crescita. Ciò portò il legislatore a occuparsi del comparto commerciale nel 1926 con il regio decreto legge n. 2174. Questo prevedeva un sistema di licenze amministrative corredato da una serie di controlli e licenze di polizia a tutela dell'ordine pubblico e dell'igiene. L'apertura di nuovi esercizi era demandata alle autorità comunali, che avevano ampio potere discrezionale nell'autorizzare o meno i nuovi ingressi.

Nello stesso periodo si manifestarono in Italia le primissime esperienze di distribuzione su larga scala concentrate nel segmento non alimentare, su iniziativa del comparto industriale, piuttosto che come autonomo progetto imprenditoriale. Come riporta Zamagni (1982), alla base dei primi tentativi di commercio su grande scala, quali quelli della Rinascente, vi era il desiderio dei grandi imprenditori tessili di favorire lo sviluppo della domanda al fine di sostenere la produzione del settore. Un altro aspetto caratteristico di queste prime esperienze distributive è che esse, sebbene più presenti nelle regioni del Nord, non trascurarono i grandi centri urbani nel Mezzogiorno. Sicché negli anni Quaranta alcune catene quali la Standa e la Upim, oltre che la Rinascente, erano presenti non solo in Lombardia e Piemonte, ma anche in Sicilia, in Puglia, in Campania e a Roma.

Figura 12.1. *Diffusione del commercio al dettaglio e delle grandi superfici di vendita per macroarea: anni 1957 e 1970*



Fonte: Istat, Annuario del commercio interno e Censimenti (anni vari).

Anche i primi dati disponibili circa il commercio al dettaglio nella sua interezza, raccolti da Zamagni (1981) e relativi al 1938, segnalavano l'esistenza di divari territoriali tra le regioni del Nord e quelle del Centro-Sud, ma nel complesso le differenze territoriali non risultavano particolarmente marcate.

Immediatamente dopo la fine del secondo conflitto mondiale si rafforzarono in Italia le forme di associazionismo tra piccoli commercianti tradizionali, quali la Confederazione Generale Italiana del Commercio, nata nel 1946: l'azione di queste strutture era orientata alla tutela del comparto, con richieste sempre più pressanti di protezione, motivate dal fatto che il settore commerciale era considerato, anche dal legislatore, un bacino per assorbire i lavoratori espulsi dall'agricoltura[1], problema particolarmente sentito nelle regioni meridionali.

Nonostante queste pressioni, all'inizio degli anni Sessanta le differenze territoriali nella struttura distributiva erano nel complesso ancora esigue. La figura 12.1.a riporta il numero di esercizi autorizzati all'apertura ogni 1.000 abitanti per macroarea nel 1957 e nel 1970. Alla fine degli anni Cinquanta tale rapporto era significativamente più elevato nel Nord-Ovest, l'area maggiormente sviluppata del Paese, ma le regioni del Mezzogiorno avevano una struttura distributiva sviluppata tanto quanto quella delle regioni del Nord-Est e prossima alla media nazionale. Tra il 1957 e il 1970 il rapporto tra il numero di esercizi e gli abitanti cresce ovunque, ma in misura meno marcata proprio nel Nord-Ovest, appiattendo ulteriormente i divari territoriali. Tuttavia, una forte eterogeneità territoriale nei ritmi di sviluppo emerge se si guarda proprio al solo segmento delle grandi superfici di vendita (fig. 12.1.b). Se nel 1957, ancora una volta, la dotazione territoriale di strutture di vendita di grande dimensione era simile tra le aree geografiche, nel 1970, invece, la grande distribuzione risultava diffusa in modo significativo nel Nord e nel Centro, ma in modo assolutamente marginale nel Mezzogiorno. La nascita di questo ampio divario avviene quindi in un periodo in cui invece la forbice Nord-Sud nel PIL pro capite si restringe e sarebbe naturale invece attendersi che le spinte all'ammodernamento del settore commerciale si manifestino in modo più uniforme tra le aree.

[1] Per una trattazione del ruolo svolto dalla Confederazione nel richiedere interventi protezionistici cfr. Baviello (2008) che riporta in particolare come l'azione della Confederazione era una risposta alla crescente attenzione del legislatore verso le forme di cooperazione, spesso favorite sul piano fiscale, la cui concorrenza veniva percepita come sleale dal commercio al dettaglio privato.

Nel periodo considerato, quindi, nel Mezzogiorno il settore commerciale nel suo complesso mostra elementi di vitalità che per intensità appaiono comparabili a quelli delle altre macroaree italiane: se ne deduce perciò che il legislatore locale non abbia posto vincoli particolarmente stringenti all'ingresso di nuovi operatori di piccola dimensione. È invece ragionevole ritenere che i grandi operatori della distribuzione, visti come una minaccia per i posti di lavoro creati dal piccolo commercio, abbiano incontrato resistenze significativamente superiori.

3. *Dalla discrezionalità alla programmazione: 1971-1998*

Proprio sul finire degli anni del cosiddetto boom economico, il legislatore nazionale decise di rivedere l'impianto della legge del 1926 con uno degli interventi normativi più longevi in campo di regolazione dell'economia italiana dal secondo dopoguerra: la legge n. 424 del 1971, rimasta sostanzialmente in vigore per quasi trent'anni. Con tale legge, la normativa del settore commerciale passò da un impianto vincolistico di tipo corporativo-fascista a uno di tipo programmato. In particolare, la legge si basava su due principi cardine: 1) la qualificazione degli operatori commerciali, attraverso l'iscrizione presso il Registro degli esercenti il commercio; 2) la programmazione della rete distributiva del commercio al minuto, demandata ai Comuni. L'intento del legislatore era perciò quello di sostituire il sistema delle licenze del sistema fascista delle commissioni comunali, rilasciate spesso arbitrariamente, con un sistema autorizzativo che prevedeva una valutazione da parte della pubblica amministrazione nell'ambito dei piani di programmazione della rete distributiva, demandata ai Comuni. La stessa programmazione distributiva andava però coordinata con quella di tipo urbanistico.

Il regime autorizzativo rimaneva permeante e non affrontava tutti i nodi della precedente legislazione: ogni potenziale esercente che avesse voluto aprire un proprio esercizio commerciale era tenuto a richiedere espressamente l'autorizzazione. L'attività commerciale doveva essere svolta nell'ambito di tabelle merceologiche rigide, retaggio della precedente normativa, che

impedivano la diversificazione dell'offerta commerciale. Il rilascio dell'autorizzazione era di competenza del sindaco, sentito il parere non vincolante di un'apposita commissione comunale. Le autorizzazioni andavano concesse nel rispetto del piano commerciale predisposto dal Comune. Per l'apertura di un punto vendita di superficie superiore ai 400 o ai 1.500 mq, in relazione alla dimensione del Comune, era richiesto un nulla osta regionale, senza però stabilire un termine massimo entro il quale questo dovesse essere rilasciato, aumentando così l'incertezza dell'attività imprenditoriale. Gli ampliamenti erano in genere autorizzati dal solo Comune se comportavano un aumento della superficie inferiore al 100% e se la nuova superficie complessiva era al di sotto di alcune soglie stabilite da ciascun Comune. Procedure amministrative più semplici erano previste nel caso in cui la crescita dimensionale avveniva tramite la concentrazione di due esercizi preesistenti. Infine, in caso di richieste concorrenti per l'apertura di strutture di superficie simile, la legge attribuiva precedenza a domande presentate da operatori già esistenti rispetto ai potenziali nuovi entranti.

In linea con gli orientamenti dell'epoca, che prevedevano un intervento dello Stato anche nella determinazione della struttura dell'offerta, la programmazione della rete distributiva a livello locale esigeva, pertanto, che il governo centrale svolgesse una funzione di orientamento organico e coerente per le diverse tipologie commerciali. Questo indirizzo programmatico dal governo centrale non arrivò mai, anche per una sottovalutazione da parte del legislatore nazionale dell'importanza economica del settore commerciale, probabilmente considerato non strategico per lo sviluppo del Paese. Né le Regioni, cui era demandata l'autorizzazione per le grandi aperture, si adoperarono per sviluppare piani organici di sviluppo sul territorio di loro competenza e orientare quindi l'azione dei singoli Comuni. Il passaggio dal sistema delle licenze a un sistema di autorizzazioni non si tradusse quindi in un reale abbattimento delle barriere all'entrata e i Comuni utilizzarono spesso i margini di discrezionalità concessi per regolare gli accessi al mercato, finendo per essere facilmente «catturati» dai portatori di interessi locali preesistenti. Anzi, era la stessa legge nazionale che, attraverso le procedure autorizzative semplificate precedentemente menzionate, favoriva la crescita dimensionale degli *incumbent* rispetto ai nuovi entranti, cioè la crescita di chi già possedeva le autorizzazioni necessarie e operava sul mercato a discapito dell'ingresso di nuovi operatori, in un settore già percepito dal legislatore come «sovraffollato» (Pellegrini 1990).

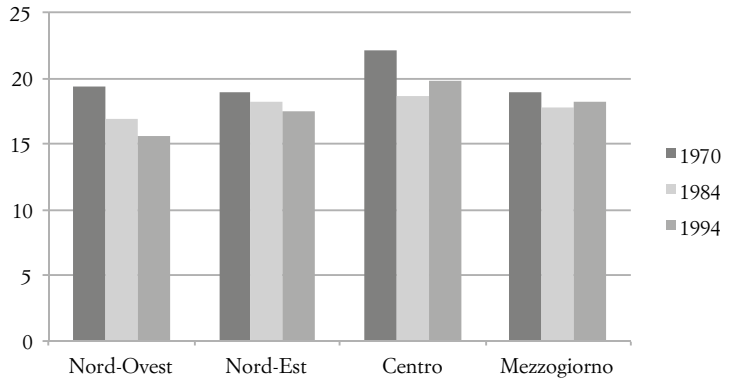
Lo sviluppo della grande distribuzione e conseguentemente della concorrenza nel settore fu quindi bloccato proprio in un periodo di elevate pressioni sui prezzi, più intense nei settori dei servizi destinabili alla vendita che nell'industria, maggiormente esposta alla competizione internazionale (Barca, Visco 1993).

In ogni caso, durante i quasi trent'anni di vigenza della legge 424/71, anche a seguito di alcuni interventi legislativi volti ad allentare le maglie per le aperture di strutture di vendita di grandi dimensioni, il settore commerciale è stato soggetto a profonde modificazioni che ne hanno segnato il profilo fino ai giorni nostri. Da un lato, in tutte le regioni si sono manifestati i primi segnali di una razionalizzazione della struttura distributiva, con una riduzione del numero di operatori. Il numero di esercizi per abitante ha quindi mostrato una tendenza alla riduzione, più intensa nel Nord che nel Centro e nel Mezzogiorno. Questo trend è verosimilmente connesso alla crescita, nonostante le difficoltà, sia nel comparto alimentare che in quello non alimentare, della distribuzione organizzata, ancora una volta in misura più netta nelle regioni del Nord e del Centro che nel Mezzogiorno, incapace di recuperare il divario venutosi a creare durante gli anni Sessanta (fig. 12.2).

La crescita delle forme distributive moderne si è però manifestata attraverso l'apertura di strutture di media dimensione, spesso intorno ai 400 mq, soggette a vincoli legislativi inferiori rispetto a quelle più grandi, ma nettamente più piccole dei colossi che negli stessi anni si affermavano all'estero. La dotazione complessiva di metri quadri destinati alle grandi strutture di vendita è perciò rimasta in Italia nettamente inferiore rispetto a quella degli altri paesi europei, soprattutto nel comparto alimentare (tab. 12.1). Alla fine degli anni Ottanta la superficie di vendita dei supermercati era pari a 45 mq ogni mille abitanti in Italia, contro i 116 rilevati in Francia e i 108 in Germania; la superficie di vendita degli ipermercati (strutture superiori a 1.500

Figura 12.2. *Diffusione del commercio al dettaglio e delle grandi superfici di vendita per macroarea: anni 1970, 1984 e 1994*

(a) Esercizi totali ogni 1.000 abitanti



(b) Grandi superfici: mq ogni 1.000 abitanti

Fonte: Istat, Annuario del commercio interno e Censimenti (anni vari).

mq) era pari a 8 mq ogni mille abitanti in Italia, a 102 in Germania e a 78 in Francia. Ancora una volta è difficile distinguere tra le varie cause dell'elevata frammentazione della struttura distributiva italiana. Da un lato essa potrebbe essere dovuta alla propensione delle imprese italiane a rimanere su scala ridotta: su questa propensione inciderebbero cioè fattori non specifici

al commercio al dettaglio ma, in generale, alla struttura produttiva italiana. Dall'altro, come indicava l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (1993), era concreto il rischio che il potere autorizzativo lasciato ai Comuni per i piccoli esercizi e alle Regioni per le aperture di grande dimensione avesse effettivamente limitato lo sviluppo della rete distributiva: per la sola grande distribuzione tra il 1971 e il 1984 circa una richiesta di apertura su tre veniva infatti rifiutata dalle Regioni (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato 1993).

In mancanza di un'organica raccolta di dati a livello locale sulle domande presentate e su quelle rifiutate nel corso del tempo manca però la possibilità di effettuare una valutazione empirica del grado di restrizione all'accesso al mercato imposto dai legislatori regionali nel periodo considerato.

Tabella 12.1. *Grandi superfici di vendita nei principali paesi europei: mq per 1.000 abitanti, anno 1989*

	Supermercati	Ipermercati
Italia	45,1	8,1
Francia	116,4	78,1
Regno Unito		36,3
Germania	108,4	101,7
Paesi Bassi	106,9	10,0
Belgio	171,9	62,5
Spagna	29,5	18,3

Fonte: OECD (1992).

4. *Il «Decreto Bersani» del 1998 e i passi verso la progressiva liberalizzazione*

Almeno nel suo spirito originario, il decreto legislativo n. 114/ 1998, denominato «Decreto Bersani», costituì il primo atto concreto di liberalizzazione del settore commerciale italiano. I punti cardine dell'intervento legislativo erano tre e ri-

guardavano le condizioni per l'ingresso nel mercato: 1) la definizione esplicita dei principi generali di orientamento alla concorrenza e all'ammodernamento della struttura del comparto; 2) la liberalizzazione completa degli esercizi di piccola dimensione, basata sulla mera comunicazione dell'avvenuta apertura a cui il Comune poteva opporsi solo per ragioni di natura urbanistica ed entro un dato periodo di tempo; 3) l'assegnazione ai Comuni del potere di autorizzare le strutture di media dimensione (fino a 400 mq) e alle Regioni il potere di autorizzare le strutture di vendita più grandi, secondo valutazioni di natura meramente urbanistica. Sostanzialmente in linea con la precedente normativa, alle Regioni restava inoltre il potere di regolare alcuni aspetti gestionali dell'attività commerciale, quali gli orari e i giorni di apertura, i periodi dei saldi ecc. Seppur riprendendo molti punti del sistema autorizzativo precedente, il «Decreto Bersani» da un lato liberalizzava completamente il piccolo commercio, sottraendolo a qualsiasi potere autorizzativo, dall'altro provava a ribadire il principio sotteso anche nella legge del 1971, in base al quale i vincoli alle nuove aperture di grandi strutture di vendita dovevano essere ricondotti a un piano di sviluppo urbanistico e territoriale, secondo le linee di indirizzo delle autorità regionali.

Il D. Lgs. 114/98 stabiliva inoltre un termine entro il quale le Regioni avrebbero dovuto emanare i regolamenti di indirizzo per le aperture delle grandi strutture e bloccava ogni richiesta di apertura fino all'emanazione della nuova normativa regionale. Le Regioni italiane hanno usato con molta discrezionalità i margini lasciati dal legislatore nazionale. Innanzitutto, nessuna Regione ha rispettato i termini previsti dal «Decreto Bersani» per la promulgazione degli atti normativi di propria competenza, bloccando di fatto completamente l'accesso al mercato nel triennio 1998-2000. In secondo luogo, contrariamente allo spirito della legge, la quasi totalità delle Regioni decise di suddividere il territorio di propria competenza in aree, spesso coincidenti con le province, e di stabilire limiti quantitativi per le nuove strutture di vendita di grande dimensione in ogni area.

Tali vincoli riguardavano sia il numero di esercizi di grande distribuzione che potevano essere autorizzati su un dato territorio sia il numero di metri quadri massimi autorizzabili[2]. Unica eccezione, almeno nei primi anni del passato decennio, furono le leggi regionali del Piemonte, dell'Emilia-Romagna e delle Marche, che in linea con lo spirito originario del «Decreto Bersani» si dotarono solamente di norme di indirizzo, senza prevedere limiti quantitativi allo sviluppo.

L'imposizione di vincoli quantitativi, contrario agli intenti del legislatore nazionale, è chiaramente riconducibile a finalità di tutela delle forme di commercio di tipo tradizionale. Anzi, nel testo di diverse leggi regionali si dichiarava esplicitamente che i vincoli allo sviluppo della grande distribuzione erano motivati dalla necessità di salvaguardare le strutture di vendita più piccole, la pluralità delle formule distributive, nonché i livelli occupazionali del settore. Infine quasi tutte le normative regionali prevedevano norme meno stringenti per gli accorpamenti di strutture esistenti, favorendo la crescita dimensionale degli *incumbent* rispetto all'ingresso di nuovi concorrenti, ripercorrendo di fatto gli orientamenti della legge del 1971.

Dopo la prima tornata di interventi regionali, concentratasi all'incirca tra il 2000 e il 2002, molte Regioni furono costrette a intervenire nuovamente sulla regolamentazione. In molti casi ciò fu dettato dalla constatazione che le richieste di nuove aperture sopravanzavano i rigidi vincoli imposti tra il 2000 e il 2002. Anche grazie alla riforma del Titolo V della Costituzione, che assegnò alle Regioni la competenza esclusiva nel settore commerciale, la seconda ondata legislativa, avvenuta tra il 2003 e il 2006, parimenti ripropose una serie di nuovi vincoli quantitativi allo sviluppo della grande distribuzione.

È significativo inoltre che, nel giro di pochi anni dall'emanazione dei primi provvedimenti orientati alla liberalizzazione, anche le Marche, il Piemonte e l'Emilia-Romagna, che nella prima formulazione dei propri regolamenti avevano adottato un impianto orientato alla liberalizzazione, si adeguarono suc-

[2] In alcune normative i vincoli numerici o di superficie sono stati introdotti anche nei confronti delle medie strutture di vendita, determinando così un'ingerenza della Regione rispetto a competenze che il D. Lgs. 114/98 aveva attribuito ai Comuni. I vincoli inoltre erano spesso distinti per tipologia merceologica ed erano più stringenti per la distribuzione alimentare.

cessivamente agli standard adottati dalle altre Regioni, fissando anch'esse vincoli di natura quantitativa.

Tabella 12.2. *L'evoluzione della grande distribuzione commerciale (comparto alimentare, anno 2011)*

	Indice di Herfindahl		Punti vendita per mille abitanti (1)		Metri quadri per mille abitanti (2)		Dimensione media (3)	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Nord-Ovest	0,066	0,064	0,37	0,39	226	294	617	759
Nord-Est	0,070	0,061	0,49	0,52	247	313	507	607
Centro	0,071	0,062	0,44	0,45	219	267	493	592
Mezzogiorno	0,058	0,048	0,48	0,57	194	261	402	460

Fonte: Nielsen (2011).

Nella seconda parte degli anni Duemila una spinta significativa verso la liberalizzazione è provenuta dall'azione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, volta sia a intervenire su singole normative regionali ritenute lesive del principio della libera concorrenza, sia a fornire indicazioni generali sui principi a cui dovevano ispirarsi i legislatori regionali. Alle segnalazioni dell'Antitrust si sono poi aggiunti i pareri e le sentenze di altri organi giurisprudenziali, quali la Corte Costituzionale, il Consiglio di Stato e il Tar, con interventi atti a rimuovere le limitazioni alla concorrenza e i contingentamenti alle aperture delle strutture di vendita grandi definiti sulla base di delimitazioni quantitative della dimensione del mercato e non da considerazioni urbanistiche (Aimone Gigio 2012, per maggiori dettagli).

Se quindi le restrizioni quantitative sono state via via superate, nella seconda metà del passato decennio l'azione del legislatore regionale si è invece concentrata sul mantenimento di vincoli indiretti, cioè all'attività gestionale (orari, vendite promozionali). I limiti normativi non erano quindi specifici alla grande distribuzione, ma a tutto il settore commerciale, sebbene nei fatti tali vincoli risultassero maggiormente penalizzanti proprio per le strutture più grandi, che beneficiano maggiormente della flessibilità organizzativa. L'analisi dell'Antitrust si è quindi estesa anche alle

norme che regolano gli orari e i giorni di apertura degli esercizi commerciali. Negli anni più recenti alcune altre leggi nazionali hanno cercato di limitare ulteriormente gli orientamenti anticoncorrenziali degli enti locali, anche grazie al recepimento nel nostro ordinamento della direttiva CE/2006/123 relativa ai servizi del mercato interno. Grazie all'azione del legislatore nazionale (ad esempio il decreto legge n. 201/2011, convertito in legge 22 dicembre 2011, n. 214) sono state introdotte ulteriori liberalizzazioni in tema sia gestionale sia di apertura di nuovi punti vendita e sono stati ampliati i poteri dell'Antitrust, rinnegando il modello di decentralizzazione che aveva caratterizzato la normativa del settore sino a quel momento.

Tabella 12.3. *Diffusione delle strutture di vendita di grande dimensione nei principali paesi europei, anno 2007*

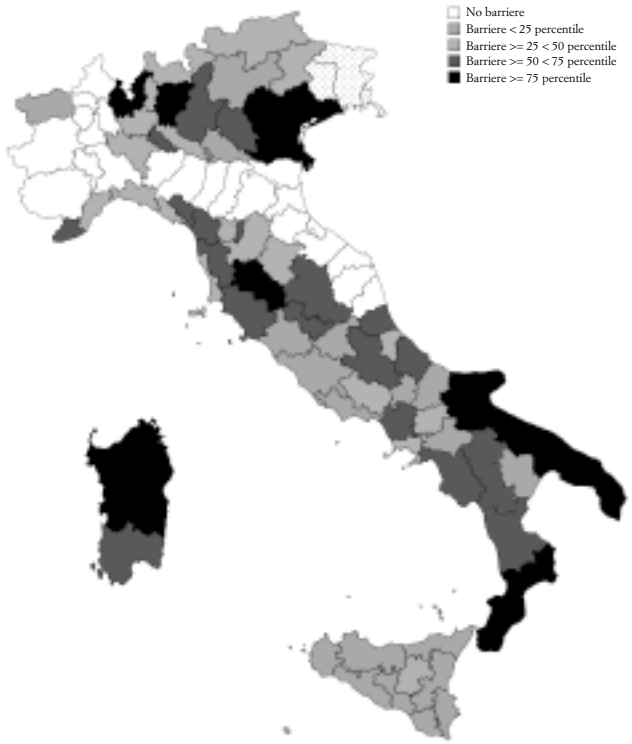
	N. esercizi di grande dimensione	Esercizi di grande dimensione (mq)	Mq per esercizio	N. esercizi di grande dimensione superfici per 1.000 abitanti	Mq per 1.000 abitanti
Italia	260.204	25.512	98	4,3	423
Germania	107.965	39.941	370	1,3	488
Spagna	157.968	21.091	134	3,4	459
Francia	93.284	28.546	306	1,4	443

Fonte: ECB (2011), Occasional Paper, 128.

Nel corso dell'ultimo decennio, nonostante i tentativi del legislatore locale di porre un freno allo sviluppo e anche grazie alla diffusione delle nuove tecnologie, la grande distribuzione è stata caratterizzata da una forte crescita. È così calato il grado di concentrazione del mercato in tutte le aree considerate; si è attenuato il divario territoriale tra regioni del Nord e quelle del Mezzogiorno; è aumentata la dimensione media delle imprese commerciali (tab. 12.2)[3]; si è infine ridotta la distanza tra la struttura com-

[3] La tabella 12.2 si riferisce alla sola grande distribuzione alimentare, ma le conclusioni del paragrafo valgono anche per la grande distribuzione non alimentare, tipicamente meno vincolata di quella alimentare.

Figura 12.3. *Le barriere all'entrata successive al «Decreto Bersani»*



Fonte: Schivardi e Viviano (2010).

merciale italiana e quella dei principali partner europei, sebbene la dimensione media delle imprese della grande distribuzione italiane resti al di sotto di quelle degli altri paesi europei (tab. 12.3).

5. *A chi giovano le barriere? Una discussione basata sull'evidenza empirica*

I vincoli quantitativi imposti dai governi regionali allo sviluppo della grande distribuzione successivamente al 1999 forniscono una misura *ex ante* dell'orientamento della politica regionale nei confronti delle nuove aperture: ogni impresa, dal momento

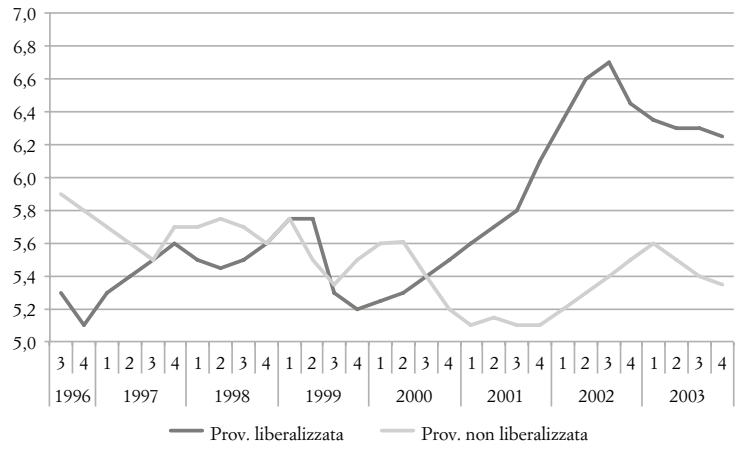
della promulgazione della legge regionale era in grado di conoscere l'espansione massima possibile del proprio mercato locale di riferimento, nel medio termine. I vincoli presenti nei testi di legge regionali sono stati tradotti da Schivardi e Viviano (2010) in un indicatore quantitativo di barriera all'entrata a livello locale, che consente di valutare il grado di liberalizzazione nelle varie regioni all'inizio del passato decennio. Inoltre, grazie all'eterogeneità territoriale della legislazione, i vincoli quantitativi consentono di identificare l'effetto delle barriere sulle variabili economiche di interesse.

La figura 12.3, tratta da Schivardi e Viviano (2010), rappresenta il rapporto tra la popolazione e i metri quadri massimi stabiliti per nuove aperture di strutture di grande distribuzione per provincia tra il 2000 e il 2002, cioè nel momento della prima applicazione del «Decreto Bersani» a livello regionale (l'indice è pari a zero per le province appartenenti alle regioni che non hanno previsto vincoli quantitativi nel periodo considerato). Ancora una volta emerge l'elevata disomogeneità territoriale delle politiche regionali e un orientamento maggiormente restrittivo soprattutto di alcune regioni del Mezzogiorno, confermando indirettamente la tesi in base alla quale il minor sviluppo della grande distribuzione in queste regioni sia stato frenato da un orientamento normativo poco aperto alla concorrenza.

Gli avversari della grande distribuzione hanno da sempre sostenuto che lo sviluppo delle grandi strutture di vendita si ripercuota negativamente sull'occupazione del settore. Con riferimento alla Francia, dove le aperture della grande distribuzione durante gli anni Settanta e Ottanta andavano approvate da specifiche commissioni locali, Bertrand e Kramarz (2002) mostrano che le restrizioni all'ingresso della grande distribuzione hanno rallentato la crescita dell'occupazione nel settore commerciale francese.

Viviano (2008) analizza gli effetti delle restrizioni all'accesso, sfruttando le differenze di legislazione di due regioni limitrofe e perciò simili, le Marche e l'Abruzzo. Come evidenziato nella sezione precedente, tra la fine del 1999 e gli inizi del passato decennio la prima ha adottato un approccio liberale, mentre la seconda ha imposto vincoli quantitativi all'apertura delle grandi strutture di vendita. In particolare, Viviano (2008) analizza la dinamica dell'occupazione in alcune province delle Marche e dell'Abruz-

Figura 12.4. *Quota degli occupati nel comparto distributivo sul totale dell'occupazione nelle aree liberalizzate e non liberalizzate tra il 1996 e il 2003*



Fonte: Viviano (2008).

zo, sfruttando la vicinanza geografica e morfologica per controllare per effetti ciclici e stagionali comuni alle due aree; il differenziale di crescita registrato negli anni successivi all'apertura delle grandi strutture di vendita identifica perciò l'effetto di tali aperture sull'occupazione del settore. La figura 12.4, tratta da Viviano (2008), riporta la dinamica della quota di occupati totali nel settore del commercio al dettaglio sul totale della popolazione in età lavorativa (15-64 anni d'età) nelle province delle Marche e dell'Abruzzo tra il 1996 e il 2003, un periodo che include al suo interno la riforma Bersani. Nella prima parte del periodo il tasso di occupazione cresce in modo simile nelle due aree. A partire dal 2001, quando si registrano le prime effettive aperture di esercizi della grande distribuzione autorizzati grazie alla riforma Bersani, il tasso di occupazione totale nel settore commerciale aumenta drasticamente nelle province delle Marche, soggette alla liberalizzazione, mentre ristagna in Abruzzo, che aveva imposto rigidi vincoli allo sviluppo della grande distribuzione. L'effetto positivo sull'occupazione totale, pari in media a una crescita del tasso di occupazione di circa un punto percentuale in più nelle aree liberalizzate, nasconde però una ricomposizione al suo interno, che l'analisi econometrica, riassunta nella tabella 12.4, pone in evidenza.

Tabella 12.4. *Effetto differenziale delle liberalizzazioni delle aperture di strutture di grandi dimensioni: province delle Marche e Abruzzo, 1996-2003. Incrementi delle quote sul totale della popolazione in età lavorativa (punti percentuali)*

Occupazione totale	0,9
Occupazione nelle grandi strutture di vendita	0,5
Occupazione nelle piccole strutture di vendita	0,2
di cui:	
– lavoratori autonomi (*small shopkeepers*)	-0,6
– lavoratori autonomi senza dipendenti (*small shopkeepers*)	-0,6
– lavoratori dipendenti nelle piccole strutture di vendita	0,9

Fonte: Viviano (2008).

La tabella 12.4 riporta le stime del differenziale di crescita imputabile all'apertura delle strutture di grande dimensione nelle Marche, per tipologia di impiego nell'ambito del settore commerciale. La variabile dipendente è una *dummy* pari a 1 se l'individuo i-esimo è occupato nel settore commerciale e 0 altrimenti. Sono selezionati solo individui che vivono al confine tra le Marche e l'Abruzzo, cioè nelle provincie di Ascoli Piceno e di Teramo. Il modello viene stimato su dati trimestrali che vanno dal 1996 al 2003, cioè un periodo antecedente alla riforma Bersani e un periodo successivo. La stima è ottenuta controllando per caratteristiche del lavoratore, effetti fissi temporali e provinciali. Come per la figura 12.4, l'esito della stima riporta l'incremento della probabilità di essere occupato nel settore commerciale al dettaglio nella provincia soggetta a liberalizzazione: si tratta quindi dell'effetto della liberalizzazione sul rapporto percentuale (tasso di occupazione) tra il numero di occupati e la popolazione in età lavorativa (per dettagli sulla metodologia di stima e controlli di robustezza cfr. Viviano 2008). La stima è poi replicata, seguendo la medesima specificazione, per tipi differenti di occupazione nel settore commerciale (lavoratore alle dipendenze, autonomo, lavoratore in grande o piccola struttura di vendita).

L'incremento di circa un punto percentuale del tasso di occupazione totale, raffigurato dalla figura 12.4 e riportato nella prima riga della tabella 12.4, è per metà imputabile alla crescita de-

gli occupati nelle grandi strutture di vendita, e per 0,2 punti alla crescita dell'occupazione nelle strutture di piccola dimensione (tab. 12.4). La crescita dell'occupazione nelle strutture piccole è interamente trainata dall'aumento dei lavoratori alle dipendenze, a fronte di un calo marcato del numero di lavoratori autonomi del settore, tipicamente piccoli negozianti senza lavoratori dipendenti.

I risultati dell'analisi indicano che la maggiore espansione della grande distribuzione nelle Marche ha comportato un aumento dell'occupazione alle dipendenze nel settore commerciale, più intenso nelle strutture di vendita della grande distribuzione, più lieve, ma pur sempre positivo, nelle strutture di piccola dimensione. L'effetto è stato invece negativo per l'occupazione di tipo indipendente. Un risultato simile con riferimento alla piccola distribuzione è stato poi confermato da Sadun (2014) per il Regno Unito. Nel complesso la letteratura economica ha quindi mostrato che la diffusione della grande distribuzione non comporta una diminuzione del numero degli addetti al settore, ma una riduzione del numero di piccoli negozi indipendenti. Le piccole strutture di vendita che sopravvivono all'aumento della concorrenza sono invece soggette a un rafforzamento dimensionale. Questi risultati inducono quindi a rigettare le preoccupazioni di chi difende le barriere all'entrata come strumento di tutela dei livelli occupazionali. La letteratura però non è riuscita a trovare un risultato univoco con riferimento ai salari pagati ai lavoratori dipendenti del settore. Se effettivamente le barriere all'entrata consentono agli imprenditori *incumbent* profitti più elevati, allora è possibile che anche i salari dei lavoratori siano più elevati. In questo caso i lavoratori già presenti nel settore potrebbero essere tra coloro che esercitano una pressione a favore dell'innalzamento delle barriere. D'altro canto, se l'abbattimento delle barriere stimola guadagni di efficienza, i salari dei lavoratori potrebbero anche aumentare.

Una maggiore concorrenza nel comparto distributivo, attuata attraverso l'entrata di nuovi operatori tecnologicamente più efficienti, avvantaggia invece il consumatore. Già negli anni Cinquanta, con il diffondersi della distribuzione organizzata negli Stati Uniti, Galbraith (1952) sosteneva che lo sviluppo della grande distribuzione fosse cruciale per controbilanciare il potere di mercato delle imprese produttrici (la cosiddetta *countervailing-power hypothesis*)[4]: la grande distribuzione, spuntando prezzi all'ingrosso mediamente più bassi rispetto a quelli praticati ai singoli *retailers*, avrebbe trasferito parte dei propri guadagni ai consumatori finali e favorito una riduzione dei livelli dei prezzi al consumo. Basker (2007) per gli Stati Uniti analizza l'effetto dell'apertura di nuovi centri commerciali di Wal-Mart, la più grande catena distributiva mondiale, e i prezzi al consumo di numerosi prodotti nei corrispondenti mercati locali e mostra che a partire dagli anni Ottanta l'entrata del colosso distributivo ha in media ridotto i prezzi sia nel breve periodo sia nel lungo.

L'analisi di Basker (2007) considera tutto il comparto della distribuzione commerciale e analizza l'effetto dell'entrata di un *competitor* più efficiente. Ciapanna e Rondinelli (2014) analizzano invece la relazione tra il grado di concorrenza nel segmento distributivo di grande dimensione e il livello dei prezzi di un'ampia varietà di prodotti, per lo più alimentari, sfruttando l'eterogeneità regionale nella struttura distributiva di nove paesi dell'area dell'euro. I risultati, riferiti al 2010, confermano l'esistenza di una relazione positiva tra il grado di concentrazione nel segmento della GDO, più elevato laddove esistono vincoli all'ingresso di nuovi operatori (presenti in molti paesi europei), e il livello dei prezzi. L'analisi comparata mostra anche che alla fine degli anni Duemila, nel segmento della grande distribuzione, il grado di concentrazione in Italia era in media simile a quello rilevato in Francia e in Spagna, inferiore al dato medio tedesco. Infine, Santioni (2012), focalizzandosi anch'egli sul segmento della GDO, analizza la relazione tra la concentrazione della GDO nei mercati locali e la rigidità dei prezzi e trova una correlazione positiva. Gli effetti negativi delle barriere non si limitano tuttavia ai prezzi: laddove la grande distribuzione commerciale è maggiormente concentrata, anche la gamma di prodotti offerti al consumatore risulta inferiore.

Se quindi le barriere frenano la crescita dell'occupazione e danneggiano il consumatore, non è tra questi soggetti che vanno

[4] La letteratura economica ha discusso molto vivacemente circa la validità di tale ipotesi. Per una breve *review* si veda Viviano (2012).

ricercati i portatori di interesse a favore delle barriere, che negli anni potrebbero aver spinto il legislatore regionale a frenare lo sviluppo della grande distribuzione.

Dal punto di visto teorico è evidente che le barriere favoriscono le imprese già operanti nel mercato. Per testare questo assunto sui dati italiani, Schivardi e Viviano (2010), utilizzando le misure di barriera illustrate nella figura 12.3, mostrano che nelle province con più elevati vincoli all'entrata, anche i margini di profitto delle imprese commerciali già presenti nel territorio sono più elevati, mentre la produttività è più bassa. Sulla minor produttività ha influito anche la minore propensione all'adozione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione da parte degli operatori localizzati in aree con pressioni competitive inferiori[5].

Tuttavia, non solo tra gli imprenditori commerciali si concentrano interessi all'innalzamento di barriere contro la grande distribuzione. L'affermarsi delle grandi imprese distributive nel corso dell'ultimo decennio ha scosso profondamente anche il settore produttivo italiano, caratterizzato da imprese di piccola dimensione con mercato finale di tipo prevalentemente locale. Queste in generale non sono in grado né di detenere un elevato potere contrattuale nei confronti del grande distributore, né di garantire ad esso dei volumi di prodotto tali da essere distribuiti su larga scala. I riflessi della crescente presenza sul territorio della grande distribuzione, quindi, si sono verosimilmente manifestati anche nel comparto produttivo. Viviano (2012) mostra infatti che laddove il grado di concentrazione della grande distribuzione è più elevato, anche il numero di imprese industriali attive nel

[5] Il legame tra innovazione, produttività e strutture distributive di grande dimensione interessa anche la gestione della logistica delle strutture di vendita più grandi. Come descritto da Viviano (2012) gli operatori della grande distribuzione appartengono spesso a consorzi di acquisto (le cosiddette «centrali di acquisto») che gestiscono in modo integrato gli acquisti, gli approvvigionamenti, nonché alcuni aspetti delle politiche commerciali, delle strutture territoriali di vendita. Per alcune tipologie di prodotti, quali gli alimentari freschi, la grande distribuzione è in grado di costituire anche alcuni «centri di raccolta», dove vengono accumulati e poi rapidamente smistati i vari prodotti, provenienti da aziende agricole e alimentari anche di piccola dimensione. Tale struttura organizzativa è chiaramente preclusa agli esercizi di vendita di piccola dimensione.

comparto alimentare è inferiore e i margini di profitto sono mediamente più bassi.

È quindi nel mondo dell'imprenditoria italiana (e forse tra i lavoratori *insider*) che vanno ricercati coloro che si sono opposti allo sviluppo della grande distribuzione, paventando presso l'opinione pubblica non solo effetti sull'occupazione, ma più di recente, anche i rischi di ingresso di operatori stranieri che poi si sono verificati solo in minima parte (e forse anche meno che in altri settori dell'economia).

Le conclusioni della letteratura, tuttavia, non comportano necessariamente un sostegno allo sviluppo incontrollato della grande distribuzione: nello spirito delle leggi nazionali vi è sempre stato infatti il richiamo a superiori obiettivi di salvaguardia urbanistica del territorio. Né le preferenze della popolazione locale circa lo sviluppo del proprio territorio e del coordinamento delle attività collettive andrebbero trascurate[6]. Le scelte delle comunità locali, tuttavia, andrebbero effettuate sulla base di valutazioni che tengano presenti tutti i costi economici connessi all'imposizione dei vincoli.

Bibliografia

Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (1993), *Regolamentazione della distribuzione commerciale e concorrenza*, Working Paper.

Aimone Gigio L. (2012), *La regolamentazione nelle regioni italiane*, in Viviano E. *et al.*, *La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 119.

Aimone Gigio L., Santioni R., Viviano E. (2012), *Gli operatori della grande distribuzione organizzata*, in Viviano E. *et al.*, *La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 119.

[6] Nel 1995 il referendum per la liberalizzazione degli orari di apertura dei negozi (legge 588/1971) fu respinto con quasi il 65% dei voti. Una delle motivazioni dei contrari alla liberalizzazione fu proprio la necessità di coordinare le attività collettive domenicali. Di recente simili iniziative sono state disposte in alcune regioni italiane.

Barca F., Visco I. (1993), *L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali*, in Visco I., Micossi S. (a cura di), *Inflazione, concorrenza e sviluppo*, il Mulino, Bologna, pp. 21-91.
Basker E. (2007), *The Causes and Consequences of Wal-Mart's Growth*, in «Journal of Economic Perspectives», 21, pp. 177-198.
Baviello D. (2008), *I commercianti e i primi anni della Repubblica (1946-1951)*, Franco Angeli, Milano.
Bertrand M., Kramarz F. (2002), *Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry*, in «The Quarterly Journal of Economics», 117, 4, pp. 1369-1413.
Biscourp P., Boutin X., Vergé T. (2008), *The Effects of Retail Regulations on Prices: Evidence from French Data*, Working Paper.
Burda M., Weil P. (2004), *Blue Laws*, mimeo, Humboldt-University, Berlin.
Ciapanna E., Rondinelli C. (2014), *Retail Market Structure and Consumer Prices in the Euro Area*, ECB Working Paper series, 1744.
ECB (2011), *Structural Features of Distributive Trades and their Impact on Prices in the Euro Area*, Occasional Papers series, 128.
Galbraith J.K. (1952), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Houghton Mifflin, Boston.
OECD (1992), *Structure and Change in Distribution Systems: An Analysis of Seven OECD Member Countries*, Paris.
Pellegrini L. (1990), *Economia della distribuzione commerciale*, EGEA, Milano.
Sadun R. (2014), *Does Planning Regulation Protect Independent Retailers?*, NBER Working Paper, 19797.
Santioni R. (2012), *La struttura dell'offerta e le distribuzioni regionali dei prezzi*, in Viviano E. *et al.*, *La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 119.
Schivardi F., Viviano E. (2010), *Entry Barriers in Retail Trade*, in «The Economic Journal», 121, pp. 145-170.
Sylos Labini P. (1977), *Sindacati, inflazione e produttività*, Laterza, Bari.
Viviano E. (2008), *Entry Regulations and Labour Market Outcomes: Evidence from the Italian Retail Trade Sector*, in «Labour Economics», 15, pp. 1200-1222.
— (2012), *Le interazioni strategiche a monte e a valle*, in Viviano E. *et al.*, *La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 119.

Zamagni V. (1981), *La distribuzione commerciale in Italia tra le due guerre*, Cescom Università Bocconi, Franco Angeli, Milano.
— (1982), *Alle origini della grande distribuzione in Italia*, in «Commercio», 4, pp. 71-95.

POLITICHE

13.
LA «COOPERAZIONE CONTRATTUALE», 1900-1965

di Franco Amatori e Daniela Felisini

1. *Introduzione**

Studi autorevoli sulla storia dell'economia italiana nel Novecento hanno posto l'enfasi sul ruolo positivo svolto dalla concorrenza nella fase del «miracolo economico». Un maggior grado di concorrenzialità consentiva infatti di attivare le forze imprenditoriali che sono state alla base del grande sviluppo industriale di quegli anni. Al contrario, all'incapacità delle imprese di affrontare la concorrenza nel XXI secolo, prendendo le opportune decisioni di «come operare sul mercato dei prodotti, di quanto, come e dove investire», viene attribuito il declino dell'industria italiana. Un declino che precede la recente crisi e va interpretato come il fallimento di un processo di adattamento alle modifiche delle condizioni di contesto[1].

Sulla base di questo assunto centrale, ci è parso importante verificare – mediante un uso ampio e critico delle fonti – come le imprese italiane abbiano vissuto la concorrenza nelle fasi di crescita e in quelle di crisi. E quale tipo di cultura della concorrenza si sia sedimentato nel tempo attraverso l'attuazione di pratiche

* Il saggio è frutto della comune riflessione e attività di ricerca dei due autori, che insieme hanno scritto l'introduzione e le considerazioni conclusive. Tuttavia i paragrafi 1 e 4 sono da attribuire a F. Amatori, il 2 e il 3 a D. Felisini.

[1] Tra i lavori che adottano questa prospettiva ci limitiamo a citare: Rossi e Toniolo (1996); Ciocca (2007); Nardozzi (2004, p. 108).

di cooperazione contrattuale secondo la definizione di Chandler. Per tentare di comprendere se quelle scelte siano state esclusivamente dipendenti dal ciclo economico o prassi ricorrente delle imprese italiane di alcuni settori.

Con un approccio non incline alla consolidata visione «conspiracy», abbiamo quindi ricostruito le diverse forme e le funzioni che le intese restrittive della concorrenza, nella loro accezione più ampia, hanno assunto nell'economia del Paese dai primi del Novecento sino agli anni Sessanta. Tale accezione è coerente non solo con il lungo arco cronologico considerato, ma anche con l'impiego di una ricca documentazione originale, che comprende: un'inchiesta riservata sui cartelli svolta dalla Confindustria nel 1942; le survey del Dipartimento di Stato statunitense che forniscono spunti interessanti per gli anni di transizione e di ricostruzione (1944-1954); i casi approfonditi dall'inchiesta parlamentare sulla concorrenza del 1961-1965 e dalle istruttorie avviate in quegli stessi anni dall'Assonime; infine qualche informazione derivante dalle inchieste realizzate in ambito CEE negli anni Sessanta. Si tratta di fonti eterogenee – di qui la difficoltà di ricavarne delle serie quantitative di lungo periodo – ma in base alle quali abbiamo tentato di delineare la vicenda italiana sino agli anni Sessanta, e di abbozzare una tassonomia dei cartelli e delle altre forme di intesa. Per comprendere come alcuni settori più di altri abbiano fatto un persistente ricorso a strumenti diversi per limitare la concorrenza, mediante patti, spesso taciti e poco conosciuti.

Quei tipi di intese, così come le modalità di alcuni processi di concentrazione, sono stati funzionali a diffuse e sfaccettate strategie di protezionismo interno, e hanno portato le imprese di alcuni settori ad acquisire e consolidare posizioni dominanti sui mercati. Nei limiti dello spazio a nostra disposizione, cercheremo di inquadrare il complesso rapporto tra imprese, con le loro intese, e autorità, con i loro interventi talora contraddittori e inefficaci. Il caso italiano è inquadrato alla luce del dibattito sulla cooperazione contrattuale che si è svolto tra *business historians* ed economisti negli ultimi venticinque anni.

2. *I cartelli: un complicato oggetto d'indagine fra economia e* business history

È necessario partire dal padre della *business history*, Alfred D. Chandler Jr., che con la pubblicazione del ponderoso e molto discusso *Scale and Scope. Dynamics of Capitalism* (1990) offre un robusto contributo sul piano scientifico – perché su quello giornalistico-divulgativo il primato va senz'altro attribuito a *Capitalismo contro Capitalismo* di Michel Albert (1993) – alla letteratura sulle *varieties of capitalism*[2]. E il punto d'attacco è proprio il nostro tema, la regolamentazione della competizione. Com'è noto in quel lavoro controverso sì, ma mozzafiato per vastità di comparazione (le prime 200 imprese per asset o per capitalizzazione di Stati Uniti, Gran Bretagna e Germania), Chandler «fotografa» i capitalismi dei tre paesi a fine Ottocento e alla vigilia della Seconda guerra mondiale.

Negli Stati Uniti a cavallo del Novecento si assiste a un vero paradosso. Le nuove tecnologie della Seconda rivoluzione industriale avevano creato all'improvviso mostri economici mai visti prima. Fino all'ultimo ventennio dell'Ottocento era raro in America che un'impresa avesse un capitale sociale superiore al milione di dollari. Nel 1900 abbiamo la Standard Oil con 122 milioni, l'American Tobacco 500 milioni, la US Steel un miliardo e 300 milioni (ovvero il 7% del prodotto nazionale lordo). Di fronte a queste imprese di dimensioni tali da offendere valori e interessi, il potere politico si mobilita per limitarne la crescita, colpendo innanzitutto l'espansione orizzontale e le collusioni. È una battaglia seria che produce leggi e severi strumenti antitrust, il Clayton Antitrust Act e la Federal Trade Commission, mentre vengono sciolte aziende del calibro della Standard Oil, della American Tobacco e della DuPont. Qual è il risultato? Che, per non colludere, le corporation verticalmente integrate affinano le proprie funzioni – la produzione, il marketing, la logistica ecc. – mentre i *mergers* danno vita a entità diverse dalla somma delle parti costituenti, ad aziende nuove che producono a costi unitari inferiori e acquisisco-

[2] Oltre a quelli citati nel testo cfr. anche l'ormai classico testo curato da Hall e Soskice (2001).

no quote di mercato sempre maggiori. In definitiva, il risultato è una crescita dimensionale ulteriore, che però per i consumatori significa avere accesso a beni di migliore qualità a prezzi inferiori. Questa è la via americana con la quale deve venire a patti anche un implacabile avversario del *big business* come Theodore Roosevelt.

La via inglese è diversa. Gli accordi sono permessi. Non c'è una forte *constituency* antitrust (un apparato distributivo già consolidato evita la necessità dell'integrazione verticale, mentre il nascente partito laburista vede con favore la cooperazione fra imprese) e le grandi aziende di un settore spesso si pongono sotto l'ombrello di una holding, scambiandosi azioni e costituendo federazioni di imprese con consigli di amministrazione che sembrano parlamenti. Ma gli accordi se non proibiti non sono neanche protetti dalla legge. L'Inghilterra, o meglio il Regno Unito, è pur sempre la patria di Adam Smith. Prevale quindi il «vivi e lascia vivere».

Sono invece protetti in Germania, nell'impero creato da Bismarck «con il ferro e con il sangue». Nel 1897 una sentenza della Corte Suprema pone i cartelli sotto la protezione della legge, in quanto operano nell'interesse della patria. È un incoraggiamento di notevole portata se i cartelli passano da 700 nel 1910 a 3.000 nel 1930. Alcuni fra i maggiori industriali tedeschi si chiedono se i cartelli non siano un elemento di inferiorità nei confronti degli americani con i loro *mergers*: ma questi nell'acciaio e nella chimica si concretizzeranno solo negli anni Venti, quando le banche universali germaniche si troveranno in notevole difficoltà per le turbolenze monetarie e sarà necessario rivolgersi a Wall Street.

Chandler aveva già affrontato il rapporto fra i diversi capitalismi e il mercato in un breve ma denso articolo del 1982. L'analisi si concentrava sulla situazione che si era venuta a creare nei decenni 1880-1890 a seguito della drastica caduta dei prezzi dovuta all'avvento di un nuovo sistema di comunicazione e di trasporto, preciso e affidabile, e delle tecnologie a produzione di massa della Seconda rivoluzione industriale. La reazione era stata simile su entrambi i lati dell'Oceano Atlantico, accordi informali per controllare i prezzi e le quote di mercato, ma ben presto emergeva una sostanziale divergenza. La maggiore dinamicità della domanda e la legislazione antitrust portavano gli industriali americani ad affrontare il mercato attraverso l'efficienza gestionale (*administrative efficiency*). Un elemento di estrema importanza è il rapporto fra il centro e le unità operative. L'efficienza gestionale richiede la formazione di un «ufficio centrale» costituito da dirigenti con grande esperienza, assistiti da uno staff di specialisti, che abbia l'autorità di plasmare secondo criteri di omogeneità l'insieme poliunitario formato dagli uffici amministrativi, gli stabilimenti, i depositi, i centri di ricerca. In Europa invece le condizioni della domanda, caratterizzata da minore dinamismo rispetto agli Stati Uniti, e il relativo disinteresse del potere politico per le pratiche collusive favoriscono il sistema della «cooperazione contrattuale» (*contractual cooperation*), che in taluni casi è protetto dalla norma, come ad esempio la nota sentenza della Corte Suprema tedesca del 1897 che considera i cartelli costituiti nell'interesse della Patria[3]. Se l'accordo non può essere fatto rispettare da un tribunale, i membri delle diverse aziende aderenti all'accordo costituiscono una holding di controllo per mezzo della quale si scambiano azioni delle proprie imprese rendendo in tal modo vincolanti le decisioni prese. Ma se al consolidamento legale non segue un analogo processo sul piano gestionale, i firmatari dell'accordo si riuniscono in una sorta di parlamento il cui compito è la contrattazione dell'intesa e il monitoraggio della sua applicazione. La visione chandleriana del rapporto impresa-mercato, e la evidente superiorità dell'impresa integrata e organizzata gerarchicamente, ossia l'impresa governata dalla «visible hand», sembra quindi arrivare, per una strada diversa, alle stesse conclusioni della teoria economica che sottolinea invece il ruolo della «invisible hand», quella di Adam Smith, che tradizionalmente vede nei cartelli niente più che «cospirazioni contro il pubblico interesse». Nel solco di questa tradizione si pone anche il classico articolo del 1964 dell'economista George Stigler, *A Theory of Oligopoly*, a cui viene in genere fatta risalire la fondazione della moderna teoria economica dei cartelli. La teoria di Stigler è costruita sull'ipotesi che i produttori oligopolistici desiderino colludere per massimizzare i profitti, ma che a causa dell'incer-

[3] Fear (1997, p. 149).

tezza e dell'informazione imperfetta siano più o meno inevitabilmente spinti ad adottare una condotta sleale e a non rispettare gli accordi presi. A partire dagli anni Settanta il filone teorico inaugurato da Stigler si è ulteriormente consolidato, in buona parte grazie a contributi che utilizzano la teoria dei giochi applicandola allo studio dei cartelli, ma la tesi fondamentale di una sostanziale instabilità e di una scarsa profittabilità degli accordi collusivi non è mai stata messa in dubbio dagli economisti, almeno fino a tempi recenti[4].

A riportare negli ultimi anni i cartelli al centro dell'interesse di giuristi, economisti e storici sono stati paradossalmente i grandi successi conseguiti dalle politiche antitrust negli Stati Uniti e nell'Unione Europea negli anni Novanta del secolo scorso grazie all'adozione dei cosiddetti *Leniency Programs*. Questo strumento, adottato per la prima volta nel 1993 negli Stati Uniti e nel 1996 nell'Unione Europea, prevede la concessione dell'immunità parziale o addirittura totale per le aziende che collaborino con le Autorità antitrust rivelando per prime informazioni sull'esistenza di cartelli. Il successo dei *Leniency Programs* è stato impressionante: negli anni fra il 2006 e il 2009 la divisione antitrust del Dipartimento di Giustizia degli Stati Uniti ha imposto sanzioni per oltre 2 miliardi di dollari e più di 162 anni di carcere mentre la Commissione Europea, nel solo 2008, ha multato 34 aziende per un totale di 2,27 miliardi di euro. Un successo che suggerisce utili riflessioni sul tema dell'instabilità intrinseca dei cartelli[5].

Negli ultimi quindici anni la *business history* ha affrontato con rinnovato interesse la questione nodale del rapporto fra cartelli e sviluppo economico, con un nutrito gruppo di ricercatori «post-chandleriani» che hanno condotto ricerche empiriche su un vasto numero di casi storici relativi a singoli cartelli o a intere economie nazionali. Rappresenta in modo emblematico questa tendenza lo storico statunitense Jeffrey Fear, che in un saggio del 2008 ha sostenuto con una certa efficacia la tesi che nella maggior parte dei casi analizzati i cartelli non abbiano eliminato la concorrenza, ma si siano limitati a cambiare le regole del gioco, rappresentando una «terza via» fra il mercato e la concentrazione d'impresa[6]. Fra gli altri, Fear cita lo storico tedesco Harm Schröter, che richiameremo in seguito, il quale argomenta che in Germania coloro che per primi formano cartelli acquisiscono vantaggi cruciali accumulando esperienza che sarà ad essi utile quando si troveranno a costruire analoghe forme organizzative nell'arena internazionale. In definitiva, secondo lo storico americano, i cartelli possono fornire notevoli servizi, ed è ora di riconoscerlo piuttosto che vederli come intrinsecamente disfunzionali al buon andamento economico di un paese. Anche una delle altre accuse più frequenti contro i cartelli – quella di ostacolare l'innovazione dati i minori stimoli, per una impresa «cartellizzata», a effettuare investimenti in R&S – non ha trovato conferme univoche. Un ampio lavoro comparativo di John Cantwell e Pilar Barrera (1998) sui cartelli europei nel periodo fra le due guerre ha evidenziato, ad esempio, come la maggior parte degli accordi includesse clausole per il trasferimento di tecnologia fra i partecipanti, e come i rinnovi periodici degli stessi mettessero le imprese poco innovative di fronte al pericolo di vedere ridotte le quote di mercato assegnate loro nell'ambito del cartello.

Persino la reale efficacia delle politiche antitrust come garanzia del rafforzamento della competitività delle singole economie nazionali è stata messa in dubbio da lavori come quello di George Symeonidis (2002), che nel valutare l'efficacia della legislazione antitrust britannica fra il 1955 e il 1975 ha riscontrato come gli effetti principali della decartellizzazione siano stati un aumento della concentrazione industriale e dei prezzi di mercato, senza nessun apprezzabile effetto positivo sulla capacità d'innovazione delle imprese[7]. Un lavoro precedente di Kenneth Lipartito (2000) aveva del resto già messo in luce gli effetti paradossali della politica antitrust britannica nel set-

[4] Cfr. i contributi raccolti in Levenstein e Salant (2007).
[5] Levenstein e Suslow (2011).

[6] Fear (2008); cfr. anche Wurm (1993).
[7] Un lavoro successivo dello stesso autore ha invece individuato una relazione negativa fra cartelli e tasso di crescita della produttività del lavoro, cfr. Symeonidis (2008).

tore delle telecomunicazioni: in quel caso la riduzione dei margini di profitto a partire dagli anni Cinquanta aveva disincentivato nuovi investimenti in capacità produttiva e R&S, a favore di strategie di crescita basate su fusioni e acquisizioni.

Ovviamente non bisogna ricadere nell'eccesso opposto e sottolineare solo gli aspetti positivi che emergono dalla storiografia più recente sui cartelli. Solo per fare un esempio, resta generalmente negativo il giudizio sul rapporto fra cartelli e tasso di crescita della produttività del lavoro, come sottolineato dai contributi di Nicholas Crafts (2012) per la Gran Bretagna e di Giordano, Piga e Trovato (2014) per l'Italia. Rimane però la constatazione che da una visione in bianco e nero dei cartelli si sia passati a una scala di grigi che vede l'analisi degli effetti dei cartelli inseparabile dall'esame del preciso contesto storico ed economico che li ha visti protagonisti. Da questo punto di vista si è dimostrato fondamentale il lavoro del già citato Harm Schröter, il quale ha considerato il fenomeno della cartellizzazione sull'arco dell'intero XX secolo e ha posto in evidenza quanto sia radicato in Europa. Schröter è d'accordo con Chandler sulle origini legate alla Grande Depressione dell'ultimo ventennio dell'Ottocento, e aggiunge che in diversi casi sono le banche e l'amministrazione statale a prendere l'iniziativa per salvaguardare crediti e occupazione, ma, più attento alle differenze fra le diverse nazioni, pone in rilievo l'importanza del ciclo economico e del generale clima culturale, affermando con una battuta efficace che se sono occorsi sessant'anni per cartellizzare l'Europa, ce ne sono voluti altri sessanta per decartellizzarla. La decartellizzazione europea è stata, infatti, un processo lento e non privo di ambiguità, che ha visto la maggioranza dei paesi ritardare l'applicazione di un'effettiva legislazione antitrust fino a tempi relativamente recenti. Nel caso francese la legge ha permesso di stipulare accordi di cartello fino alla fine degli anni Ottanta, limitandosi a imporre la registrazione degli stessi e a monitorare i prezzi per evitare abusi, mentre in quello svizzero la formazione di cartelli è stata attivamente incoraggiata fino alla metà degli anni Novanta. L'esigenza di forme di cooperazione a livello europeo in diversi settori maturi (siderurgia, cemento, fibre artificiali) ancora alla fine degli anni Novanta del Novecento rivela che il problema della «cooperazione contrattuale» sia ancora tutt'altro che superato[8]. Dividendo i paesi in base alla loro propensione a cartellizzare, a proposito dell'Italia, Schröter mette in evidenza come, prima della Seconda guerra mondiale, l'intervento dello Stato non si rivelò efficace nel controllare e regolamentare la cartellizzazione dei diversi settori. Approfondiamo dunque ora l'esperienza italiana.

3. *L'età giolittiana e il fascismo*

Come si è detto, sino alla Seconda guerra mondiale i cartelli rappresentano, in Europa, una strategia largamente perseguita da imprese di diversi settori, accettata e in taluni casi incoraggiata da parte dei governi, che li considerano uno strumento di «coordinamento economico» e perciò ne fanno talora oggetto di interventi normativi.

L'Italia non fa eccezione. Nella seconda metà degli anni Dieci del Novecento, il rallentamento della fase espansiva registrata nella prima età giolittiana e poi la crisi del 1907 – particolarmente aspra in Italia e, come scriveva Franco Bonelli, considerata una crisi di sovrapproduzione – danno una forte spinta alla cartellizzazione, un «impulso poderoso»[9] in molti settori, tra cui quello siderurgico, il cotoniero, lo zuccheriero.

Quest'ultimo rappresenta uno dei casi più precoci e più noti di cartello, anche per l'attenzione suscitata nella pubblicista economica coeva, che ne stigmatizza severamente le tendenze col-

[8] Schröter (1996). A fare da contraltare alla graduale scomparsa dei cartelli in Europa è stato invece l'inizio dell'età dell'oro di questo strumento in Giappone, nel periodo compreso fra gli anni Cinquanta e gli anni Settanta. Sulla base dei dati del Ministero dell'Industria e del Commercio Internazionale giapponese (MITI) alla metà degli anni Sessanta esistevano oltre 1.000 cartelli, due terzi dei quali formati da piccole e medie imprese, mentre oltre il 40% delle esportazioni giapponesi risultavano «cartellizzate». Nonostante il loro declino numerico successivo alle crisi petrolifere degli anni Settanta, i cartelli sono stati fino a tutti gli anni Novanta un importante strumento di politica economica, largamente utilizzato dai governi giapponesi a fini di protezione delle piccole e medie imprese, incentivo alle esportazioni e, soprattutto, razionalizzazione produttiva in settori maturi; cfr. Hadley (1970); Tilton (1996).

[9] Bonelli (1971); Romeo (1961, p. 98).

lusive[10]. Tra il 1899 e il 1906 l'industria saccarifera conosce una crescita notevolissima: il numero degli zuccherifici passa da 4 nel 1899 a 32 nel 1906 e la produzione totale si moltiplica per 5, in un contesto dove esistono diverse società per azioni legate tra di loro da partecipazioni incrociate; il settore è in pratica controllato da due grandi gruppi, l'Eridania e la Ligure Lombarda (l'80% del capitale complessivo delle società zuccheriere operanti in Italia e il 70% della produzione)[11]. Nel 1904 viene, inoltre, costituita l'Unione Italiana Zuccheri, che assume l'esplicito compito di «unificare i prezzi su tutto il territorio nazionale e sostener[li]... ricorrendo anche, in caso di necessità, alla riduzione della produzione»[12]. Il cartello nasce proprio quando in altri paesi europei, in seguito alla convenzione di Bruxelles del 1902, vi è una progressiva riduzione della protezione doganale e una spinta a una maggiore concorrenzialità del settore.

L'assetto oligopolistico che caratterizza il mercato italiano fa sì che, nonostante la vistosa crescita della produzione totale di zucchero grezzo, i prezzi al dettaglio non si riducano, anzi aumentino nel primo decennio del secolo, risultando mediamente doppi di quelli in vigore in Europa, e contribuendo così a limitare i consumi interni. Peraltro, incidono fortemente sul prezzo le componenti fiscali (sia il dazio doganale sia l'imposta di fabbricazione), grazie a un nuovo più efficiente sistema di accertamento. Il gettito che ne deriva costituisce mediamente il 20% degli introiti dalle tasse sui consumi, che a loro volta sono il 25% delle entrate fiscali effettive dell'erario nel decennio. Sono cifre rilevanti per le casse pubbliche. Al tempo stesso questi carichi vengono – in modo solo apparentemente paradossale – accettati dagli industriali zuccherieri, i quali temono che, se si andasse a fondo del dibattito, si potrebbe aprire una rimodulazione generale della tassazione sul settore, compresa una riduzione della

[10] Tra i molti scritti, basti citare quelli dell'imprenditore e deputato radicale Edoardo Giretti, antiprotezionista e antimonopolista, tra cui l'articolo *L'industria politica dello zucchero*, comparso sulla «Riforma sociale» nel 1905, e il volume *I trivellatori della nazione italiana. Gli agrari, gli zuccherieri, i siderurgici*, Libreria politica moderna, Roma, 1913.

[11] Zamagni (1978, pp. 78-87).

[12] Tonizzi (2001, p. 96)

protezione esterna[13]. Le ragioni della finanza pubblica si saldano così con le convenienze degli imprenditori, suggerendo riflessioni interessanti su motivazioni e opportunità delle attitudini collusive diffuse tra i gruppi dirigenti dell'economia italiana.

Nell'ambito dell'Unione, produzione e profitti continuano a crescere, e molte aziende procedono a riusciti aumenti di capitale, sostenuti dalle banche maggiori. L'abbondante liquidità viene destinata solo limitatamente a strategie per l'innovazione nel *core business*, bensì soprattutto a nuovi investimenti in altri comparti: il gruppo di controllo dell'Eridania, ad esempio, si lancia in acquisti diversificati (settori della birra, tessile, siderurgico-minerario, bancario). Alcuni tratti distintivi dell'industria saccarifera si ritroveranno ancora nel secondo dopoguerra, quando le diverse inchieste effettuate ne metteranno in luce, come vedremo, la perdurante propensione a operare secondo dinamiche scarsamente concorrenziali.

Anche il settore cotoniero, sia pure caratterizzato da assetti molto diversi, tenta di organizzarsi per reagire alla battuta d'arresto del 1907: dopo aver registrato tra il 1904 e il 1908 una crescita del numero degli stabilimenti (da 34 a 98) e del capitale (da 113 a 313 milioni lire), nel 1913 viene costituito l'Istituto Cotoniero Italiano, un consorzio chiamato non solo a comporre le contrapposizioni tra il comparto della filatura e quello della tessitura, ma soprattutto a promuovere accordi per il controllo dei prezzi, che registravano un calo attribuito proprio all'espansione dell'offerta[14]. La stessa motivazione che spinge le aziende produttrici di concimi chimici – da tempo associate in intese contrapposte – a dar vita, nel 1912, a un accordo su prezzi e quantitativi di vendita su cui converge la larga maggioranza dei produttori.

Se queste ultime possono essere in certa misura considerate intese con motivazioni anticongiunturali, i «trivellatori della nazione», ossia gli industriali dello zucchero, dimostrano che i comportamenti collusivi operavano già prima del 1907. Come rivela il dibattito sulle riviste, gli imprenditori di svariati settori già da qualche anno ritenevano che il numero delle imprese in compe-

[13] Sabbatucci Severini (2004, pp. 10-11).

[14] Di Nola (1912, pp. 85-87).

tizione fosse eccessivo e non compatibile con la dimensione effettiva dei mercati interni, peraltro da tempo protetti rispetto alla concorrenza estera. Anche in base alle esperienze straniere, si era iniziato a considerare le intese come uno strumento per limitare e disciplinare la concorrenza, anche se erano emerse posizioni contrarie ai cartelli tedeschi, in quanto troppo vincolanti per le imprese partecipanti[15].

Negli stessi anni anche i giuristi iniziano a cimentarsi con una nuova nozione di concorrenza, tutta da definire nel contesto industriale del primo Novecento[16]. Si applicano inizialmente soprattutto ai problemi della concorrenza sleale, mentre alcuni aspetti «che oggi sono considerati essenziali quando si parli di concorrenza rispetto al mercato, cioè i profili di liceità o illiceità di intese e monopoli, paiono rimanere sullo sfondo»[17]. Ma gli studi si estendono progressivamente ai profili delle società per azioni e al loro ruolo nella costituzione dei sindacati industriali, riflettendo il crescente interesse dei ceti dirigenti dell'economia italiana per le finalità di organizzazione dei mercati ad essi associate: controllo dei prezzi, approvvigionamenti di materie prime, ripartizione delle quote di produzione e delle aree di vendita.

La crisi del 1907, sopraggiunta dopo una fase di intensa crescita, svolge dunque un ruolo decisivo nel legittimare pratiche di cooperazione contrattuale che però già precedentemente interessavano le imprese di alcuni settori. Le intese realizzate hanno spesso obiettivi difensivi, e mettono al riparo dai rischi di selezione e di fuoriuscita dal mercato le imprese inefficienti o sottodimensionate e quelle maggiormente indebitate, consentendo così di conservare gli assetti esistenti, con visibili effetti negativi sul

[15] Quest'ultima posizione sulle pagine del «Monitore dell'industria e del commercio», nell'articolo *La storia recente dei cartells [sic!] tedeschi*, 31 agosto 1906; articoli vari sull'opportunità di costituire sindacati industriali, anche per il sostegno dei prezzi, compaiono in «L'industria della carta. Rivista mensile dell'industria e del commercio della carta e per le arti grafiche», 1903, 1904, 1906; «L'industria», 1902, 1904, 1907.

[16] Una sede di dibattito importante è la «Rivista di diritto commerciale, industriale e marittimo», diretta da Angelo Sraffa dal 1903 al 1937, sulle cui pagine si incontrano e si confrontano giuristi ed economisti. Su questi temi cfr. Porta (1998).

[17] Monti (2013, p. 3).

tessuto produttivo e, più ampiamente, sulle modalità di ripresa dell'economia italiana[18].

Accordi e intese sarebbero proseguiti anche durante la difficile fase di ristrutturazione industriale dell'immediato dopoguerra, secondo linee e alleanze in larga parte orientate dalle banche miste[19]. Era il caso della siderurgia, in cui prima della guerra era stato costituito un cartello che negli anni successivi si sarebbe esteso, finendo con il cristallizzare le possibilità di innovazione e di scambio tecnologico in un settore in cui coesistevano moderni stabilimenti a ciclo integrale con una pletora di piccoli impianti a carica solida[20].

L'influenza delle banche miste può essere riconosciuta anche nei processi di concentrazione e di integrazione avviati da alcune grandi imprese, definiti in quegli anni «di intensificazione dell'industria capitalistica». Si tratta di processi che gli studiosi hanno generalmente considerato propri della Seconda rivoluzione industriale e delle dimensioni di impresa e di capitale che quel paradigma tecnologico imponeva, frutto di strategie, come abbiamo visto, in certa misura divergenti rispetto alla cartellizzazione (il modello statunitense della *administrative efficiency* rispetto al modello tedesco della *contractual cooperation*). Non sempre però – suggerisce Sylos Labini e l'esperienza italiana può dimostrarlo – «la concentrazione è stata il risultato della ricerca di una crescente efficienza»: nei primi decenni del Novecento scelte politiche diverse, dietro alle quali vi sono state potenti coalizioni di interessi, hanno portato a formazioni di tipo monopolistico «artificiali», come il caso ap-

[18] Toniolo (1980).

[19] Confalonieri (1994).

[20] Nel 1911, su ispirazione del Presidente del Consiglio Giovanni Giolitti e con la riluttante regia di Bonaldo Stringher, siderurgici, banchieri privati e lo stesso Istituto di emissione avevano avviato un piano di salvataggio che doveva coinvolgere le imprese del già esistente trust siderurgico e la Piombino. L'intesa aveva stabilito il divieto di costruire nuovi impianti, stabilito quote fisse per la ripartizione dei profitti e conferito all'Ilva la gestione economico-amministrativa. Un accordo con Banca d'Italia e i maggiori istituti di credito del Paese, metteva a disposizione 96 milioni di lire, che consentivano di consolidare l'ingente indebitamento del trust e della Piombino. Nel suo assetto definitivo il cartello siderurgico rappresentava un capitale di circa 130 milioni di lire, disponeva di 8 stabilimenti e controllava tutta la produzione italiana del minerale di ferro e della ghisa e il 58% di quella dell'acciaio, cfr. Cerioni (2001).

pena citato della siderurgia; ma accanto ad esse «si sono andati diffondendo complessi produttivi il cui potere di mercato derivava dall'evoluzione della loro struttura industriale»[21].

L'attitudine del governo fascista nella seconda metà degli anni Venti suggerisce che entrambe le forme, sia la cartellizzazione sia la concentrazione (il cui grado, da alcuni studiosi, è stimato, per l'epoca, ancora modesto[22]), vengano recepite come strumenti di rafforzamento dell'industria nazionale. Il governo fa propria la visione dell'economista Francesco Vito, secondo il quale «la formazione dei grandi gruppi industriali a scopo di potenziamento produttivo e la conclusione di intese a scopo di regolare la concorrenza [possono contribuire] all'incremento della potenza nazionale in funzione della quale va indirizzata tutta l'economia»[23].

Ma è con la crisi del 1929 che, sia da parte delle imprese sia del governo, si afferma con forza la propensione verso i «consorzi». Come rivela un'approfondita indagine svolta dalla Confindustria nel 1941-1942[24], il numero dei consorzi che vengono formati negli anni Trenta aumenta visibilmente (fig. 13.1), per l'evidente esigenza di molti settori di ripartire i mercati di sbocco in presenza di una domanda indebolita dalla crisi, e/o di fissare i prezzi di vendita per mantenere margini di redditività, come nel caso dell'agroalimentare. In quel comparto si formano ben 220 consorzi, di cui la quasi totalità opera a livello locale, soprattutto provinciale (tab. 13.1); essi rappresentano il 44% di tutti i consorzi censiti da Confindustria, un dato che suggerisce uno scenario di segmentazione dei mercati e di consumatori finali penalizzati, soprattutto negli anni dell'autarchia.

Se consideriamo il numero di consorzi che coprono l'intero mercato nazionale, si vede come tra i più «cartellizzati» vi siano il settore meccanico e quello chimico (fig. 13.2), rispettivamente con 40 e 35 consorzi, in alcuni casi motivati dall'intento di ri-

[21] Sylos Labini (1957, p. 6).
[22] Giannetti, Federico e Toninelli (1994).
[23] Vito (1932, p. 297).
[24] Archivio storico Confindustria, Carte Balella, Ufficio rilevazione e studi, «Indagine sui consorzi industriali esistenti in Italia», gennaio 1942, cui si riferiscono tutti i dati citati nel paragrafo e nelle figure.

Tabella 13.1. *Classificazione dei consorzi per settore e per estensione territoriale – 1941*

Settori	Comunali		Provinciali		Regionali Interregionali		Totale consorzi locali		Nazionali		Totale		Totale
	Totali	Parziali	Totali	Parziali	Totali	Parziali	Totali	Parziali	Totali	Parziali	Totali	Parziali	
Estrattivo	6		3		2		11		1	1	12	1	13
Metallurgico		3				3		6	2	8	2	14	16
Meccanico		3		2		6		11	1	28	1	39	40
Chimico		2		1		2		5	3	27	3	32	35
Costruzioni	2	2	5	9		2	7	13		2	7	15	22
Vetro e ceramica	1	1	2			1	3	2	4	7	7	9	16
Legno			2	1	1	1	3	2	2	2	5	4	9
Tessili					1		1		4	14	5	14	19
Abbigliamento		1				1		2	2	6	2	8	10
Pelli						1		1	2		2	1	3
Carta e stampa		2		56		1		59		10		69	69
Alimentari	10	12	164	13	2	4	176	29	8	6	184	35	219
Spettacolo										9		9	9
Trasporti	1		2	3			3	3		1	3	4	7
Altri			1				1		3	8	4	8	12
TOTALE	20	26	179	85	6	22	205	133	32	129	237	262	499

Note: Totali = consorzi cui aderiscono tutte le imprese del settore merceologico dell'area interessata.
Parziali = consorzi cui aderiscono soltanto alcune delle imprese del settore merceologico attive nell'area interessata.
Fonte: nostra elaborazione dei dati contenuti nell'«Indagine sui consorzi industriali esistenti in Italia», 1942, Archivio storico Confindustria.

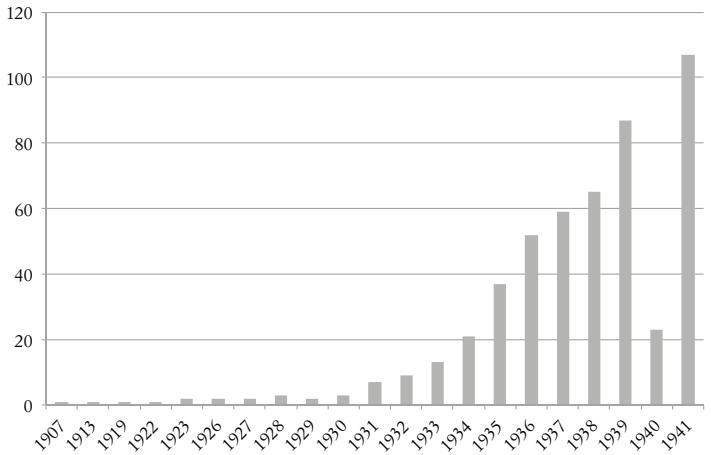
durre i costi di approvvigionamento di materie prime nella fase di penuria autarchica[25]. Il settore chimico, e più precisamente la produzione del solfato di rame, si segnala per uno dei più noti casi di esplicita resistenza dei produttori minori rispetto ai vincoli imposti dal cartello. Il Consorzio era stato creato negli anni Venti dalla Montecatini – che vi assumeva una posizione di assoluta preminenza, con una quota superiore al 70% del prodotto – e aveva registrato un triennio di notevole crescita (1926-1929), che aveva portato l'Italia al primo posto a livello mondiale. Era un risultato che rafforzava il ruolo dei produttori italiani riuniti nel Consorzio *vis à vis* della concorrente industria britannica nelle trattative per la ripartizione del mercato mondiale. Ma nel 1929, fattori interni e internazionali avevano causato una sovrapproduzione che aveva spinto la Montecatini ad abbassare i prezzi e a denunciare l'accordo con la Marengo (il secondo produttore italiano), accusandola di violazione degli accordi sui quantitativi di vendita. Intorno a questa denuncia, forse pretestuosa, negli anni successivi si consumavano vertenze giudiziarie e interventi politici, che non venivano risolti neppure con la trasformazione del Consorzio in una nuova Agenzia di vendita (1930), tanto che nel 1937 si giungeva al suo scioglimento con la motivazione che «la produzione dissidente non partecipa al mercato con quote proporzionali alla capacità degli impianti»[26]. Questa vicenda si aggiunge ai casi affrontati nel già citato studio di Cantwell e Barrera (1998), e sembra confermare che in taluni settori i cartelli (periodicamente riformulati) mettessero in difficoltà le imprese meno efficienti, anziché tutelarle, poiché imponevano loro politiche di prezzo svantaggiose e le mettevano di fronte al rischio di vedere ridotte le quote di mercato loro assegnate.

La vicenda introduce, inoltre, qualche considerazione più generale sul tema della instabilità dei cartelli. Nella maggior parte dei casi studiati, l'esistenza «agitata» di numerosi consorzi, contrassegnata da frequenti scioglimenti e/o da riformulazioni dei patti, è accoppiata alla sostanziale continuità nel ricorrere a questo strumento. La tendenza alla cartellizzazione non assume solo una funzione temporanea anticiclica, ma si presenta come una tendenza propria di taluni settori, ad esempio nel campo delle fibre artificiali sino alla guerra e nella siderurgia sino agli anni Trenta.

Quanto alla longevità, i casi studiati stimolano riflessioni sulle diverse conseguenze che il ciclo economico può avere sulle strategie delle imprese a seconda della loro dimensione. In alcuni casi la funzione del cartello come misura antirecessiva, mirata a evitare il disperdersi del capitale accumulato in impianti e tecnologia durante le fasi di crescita, tende a diminuire nel tempo fino a cessare completamente quando si assiste a un'inversione del ciclo economico[27]. È quanto succede, ad esempio, ai numerosi accordi stipulati durante i primi anni Trenta in settori come l'abbigliamento (in cui operavano centinaia di imprese piccole e medie), che vengono sciolti alla fine della guerra e non più ricostituiti. Al contrario, alcuni dei cartelli maggiormente longevi sono risultati quelli che riunivano poche grandi imprese, come nel caso dell'alluminio: nel 1931 le due principali im-

[25] Pitigliani (1940).
[26] Perugini (2014, pp. 120-124).

Figura 13.1. *Consorzi per anno di costituzione*



Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

[27] Sul problema della longevità cfr. Grossman (2004), e numerosi saggi in Levenstein e Salant (2007).

prese nazionali, l'italiana Ina del gruppo Montecatini, e la Sava, controllata dalla multinazionale svizzera Alusuisse, costituivano il consorzio di vendita Asa (Alluminio Società Anonima) per la fissazione congiunta delle quote di produzione e dei prezzi e la gestione delle vendite sul mercato nazionale ed europeo. Il consorzio operava infatti in un mercato internazionale fortemente cartellizzato e le sue strategie appaiono coerenti con quanto sostenuto dal già citato Schröter sul caso tedesco: l'esperienza acquisita dalle imprese di alcuni settori attraverso la costituzione di un cartello nazionale risulta un vantaggio quando le stesse imprese si trovano a confronto con analoghe forme organizzative nell'arena internazionale. L'Asa sarebbe stato riconosciuto per legge negli anni successivi e avrebbe operato senza soluzione di continuità sino all'intervento diretto dello Stato in questo settore alla fine degli anni Sessanta[28].

Tornando alla classificazione dei consorzi: dal punto di vista della dinamica demografica è possibile individuare la massima concentrazione di nascite nel periodo immediatamente successivo alla campagna di Etiopia e alla proclamazione dell'autarchia. L'espansione del processo di cartellizzazione italiana in questo periodo è una conseguenza dei contingentamenti e del controllo degli scambi. Si formano alcuni consorzi tra gli acquirenti e numerosi consorzi tra i distributori di materie prime e di semilavorati, in particolare per i beni prodotti o venduti in regime di monopolio: i carboni, per esempio, ma anche i rottami, i metalli non ferrosi, il benzolo. L'esigenza di un coordinamento tra le imprese relativamente ad alcune fasi della produzione e/o della distribuzione viene maggiormente avvertita, oltreché incoraggiata dalla normativa, e si riflette nel moltiplicarsi delle forme e delle finalità della cooperazione contrattuale. La tabella 13.2 mostra che, a partire dal 1933, un numero crescente di consorzi (in particolare nel settore agroalimentare) viene costituito per accordarsi sulla fissazione dei prezzi di vendita; obiettivo che, dal 1935, si coniuga sempre più frequentemente a quello della ripartizione dei mercati di sbocco, onde raggiungere una maggiore efficacia dell'accordo.

[28] Storli (2014); Rispoli (1976).

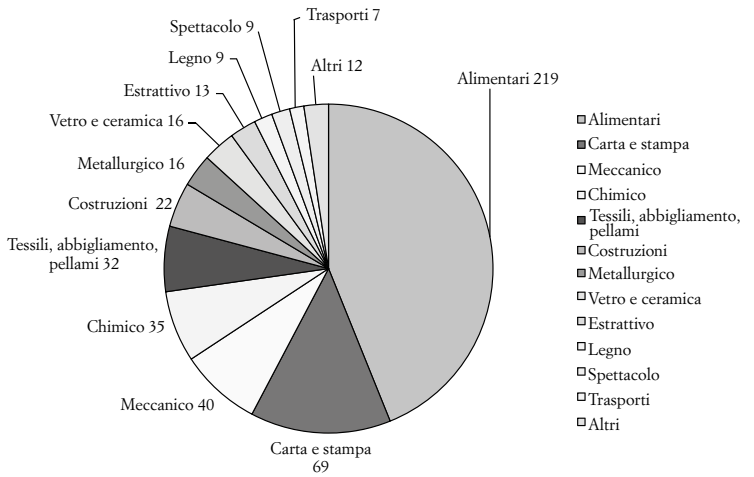
Tabella 13.2. *Classificazione dei consorzi per anno di costituzione e per finalità*

Anno	AM	DP	QM	AM + QM	DP + QM	AM + QM + DP	TOTALE
1907			1				1
1913						1	1
1919			1				1
1922					1		1
1923		1				1	2
1926		1				1	2
1927		2					2
1928		2				1	3
1929		1				1	2
1930		2	1				3
1931		2	1		4		7
1932	1	3			5		9
1933		8	3		1	1	13
1934	2	12	1		7		22
1935	2	7	2	1	23	2	37
1936	5	16		1	24	6	52
1937	1	31	4		22	1	59
1938		39	2		22	2	65
1939		46	3	1	35	2	87
1940	1	11	2		6	3	23
1941	2	99	1		4	1	107
Totale	14	283	22	3	154	23	499

Note: AM= acquisto materie prime; DP = disciplina dei prezzi; QM= ripartizione quote di mercato.
Fonte: nostra elaborazione dei dati contenuti nell'«Indagine sui consorzi industriali esistenti in Italia», 1942, Archivio storico Confindustria.

Di fronte a questi processi il governo ha un atteggiamento duplice. Da un lato vede con favore e talora incoraggia attivamente le intese, mirate al sostegno di alcuni comparti forti, come l'alluminio, e alla sopravvivenza di settori come l'abbigliamento, per le considerazioni sociali suggerite dalla dimensione e diffusione territoriale delle sue imprese. Più in generale vi è la convinzione che

Figura 13.2. *Consorzi per settore 1941*



Fonte: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

occorra limitare la concorrenza, attraverso forme di coordinamento che impongano alle singole aziende quote di fabbricazione adeguate alle rispettive capacità produttive e una conseguente razionalizzazione degli impianti. Dall'altro lato, però, preoccupa il vuoto legislativo in cui tali intese si organizzano e i poteri che alcuni consorzi assommano, senza che lo Stato abbia alcuno strumento per controllarne l'attività. Si arriva così alla legge 16 giugno 1932, n. 834 che introduce «disposizioni riguardanti la costituzione ed il funzionamento di consorzi tra esercenti uno stesso ramo di attività economica». Con la legge – che sarebbe stata scarsamente efficace per la mancata pubblicazione di gran parte dei regolamenti attuativi[29] – si tenta di assumere un maggiore controllo sull'iniziativa dei gruppi di imprese, imponendo loro la costituzione di consorzi obbligatori. Si intende così estendere quanto era già stato fatto in quegli stessi mesi per il settore siderurgico, sino ad allora travagliato da un processo di cartellizzazione altamente instabile (legge 30 maggio 1932, n. 753,

[29] Alla fine degli anni Novanta la legge risultava ancora in vigore seppur senza effetti pratici (Tedeschi 1999, pp. 7-12).

Conversione del Regio decreto legge 31 dicembre 1931, n. 1670). L'obiettivo del governo viene rinforzato l'anno successivo con la legge del 12 gennaio 1933, n. 141 che sottopone ad autorizzazione governativa l'impianto di nuovi stabilimenti industriali. Nel 1937 infine si obbligano i consorzi a sottoporre i loro bilanci al Ministero delle Corporazioni (legge 22 aprile 1937, n. 961).

L'evidente intento dirigistico di disciplinare la concorrenza si intreccia con l'istituzionalizzazione del sistema corporativo[30]. Il caso delle fibre artificiali è esemplificativo dei limiti di quel sistema così come del potere che i gruppi industriali conservano nonostante la crisi e i diversi interventi pubblici. Nel 1927 viene costituita la Federazione nazionale fascista produttori fibre tessili artificiali, mentre nel 1931 le principali imprese produttrici (la SNIA Viscosa, già colpita da «quota Novanta» e poi ancor più duramente dalla crisi del 1929, la CISA Viscosa e la Châtillon) costituiscono il consorzio Italraion (Società anonima italiana per l'industria e il commercio dei tessili artificiali) cui viene affidata la commercializzazione della produzione di raion e fiocco di viscosa delle tre aziende. Gli uomini che si alternano ai vertici dei due organismi, ossia la Federazione corporativa e il consorzio – sono gli stessi (Furio Cicogna, Alberto Fassini, Franco Marinotti *et al.*), ma il consorzio rimane preponderante nel decidere le strategie del settore[31]. Pur segnato da una certa instabilità, derivante dal mancato rispetto delle quote di produzione da parte delle imprese minori, che porterà alla sua trasformazione in Italviscosa nel 1939, nell'ambito del cartello si riesce a realizzare una drastica ristrutturazione, che sarà alla base dell'espansione autarchica del settore[32]. Di lì a qualche anno, la Commissione Economica della Costituente avrebbe dato dell'Italviscosa un giudizio molto negativo, definendolo «inutile e dannoso»[33], tuttavia il consorzio avrebbe proseguito la sua at-

[30] Strinati (2001).
[31] Biscione (1995).
[32] La produzione di raion passa dalle 32.000 tonnellate del 1929 alle 48.000 del 1934, mentre negli stessi anni il numero dei lavoratori – segno di sostanziali trasformazioni tecnologiche oltre che di un forte potere sulla forza lavoro – scende da 39.000 a 20.000 con salari decurtati dell'8% (Spadoni 2003).
[33] Ministero per la Costituente (1946, p. 182).

tività sino a divenire, nel corso degli anni Cinquanta, un gruppo con una forte penetrazione commerciale, sia in Italia sia sui mercati di esportazione; sarebbe stato sciolto solo alla fine degli anni Settanta, confermandosi come uno dei cartelli più longevi nella storia dell'industria italiana.

Al di là di questa specifico caso, nel complesso l'azione degli esponenti della Confindustria è decisiva nel limitare l'efficacia della normativa sui consorzi obbligatori, cui sono ostili sin dall'inizio, nel timore che la regolamentazione pubblica finisca con l'esercitare un controllo «profondamente lesivo dei vitali interessi delle imprese consortili»[34]. Una posizione incoraggiata, nella seconda metà degli anni Trenta, anche dal superamento del picco più acuto della crisi e, in taluni settori, dalla modifica di scenario provocata dalla creazione dell'IRI. I dati confermano il successo degli industriali nel portare avanti le loro posizioni di «autodeterminazione» in materia di cartelli: mentre si oppongono, in modo più o meno esplicito, ai consorzi obbligatori, dal 1932 al 1937 costituiscono circa 150 consorzi volontari sui 200 totali nati nel periodo.

Nel 1941 sono censiti circa 500 consorzi, una cifra che presumibilmente sottostima il fenomeno, come suggerito da alcune vistose assenze. Mancano, ad esempio, dati circa il settore elettrico, in cui pure dalla fine degli anni Venti vi erano tendenze oligopolistiche; come avrebbe evidenziato nel 1946 l'indagine svolta dalla Costituente, sussistevano «intese libere, non codificate in accordi scritti» che coinvolgevano imprese pubbliche e private con l'obiettivo di limitare l'entrata di nuovi operatori[35]. Le informazioni in tema di consorzi risultavano scarse anche sotto il profilo della giurisprudenza: come aveva rilevato il giurista Tullio Ascarelli, il desiderio di non dare pubblicità agli accordi spingeva spesso gli imprenditori a non adire agli organi giurisdizionali per dirimere le eventuali controversie[36].

[34] «Schema di provvedimento legislativo per una nuova disciplina delle imprese consortili», s.d. presumibilmente 1935-1937, Archivio storico Confindustria, Carte Balella, b. 90.

[35] Così si esprimeva Pietro Ferrerio, Presidente della società Edison, durante l'Interrogatorio del 28 marzo 1946, in Ministero per la Costituente (1946, p. 177).

[36] Ascarelli (1933, p. 13).

4. *Dalle pressioni statunitensi all'integrazione europea*

Alla fine della guerra appare dunque uno scenario in cui il fenomeno delle intese restrittive è molto diffuso, ma altrettanto opaco, con informazioni frammentarie[37], come riscontrano le diverse agenzie statunitensi che si impegnano alacremente per conoscere ed eliminare i cartelli sia in Europa che in Giappone. Il loro intento è di ridisegnare le economie dei paesi occupati, spingendole a superare un assetto statico e vincolistico, con dirigenti «impregnati di una concezione economica feudale», di cui i cartelli sono un tassello importante, per passare a un assetto dinamico con imprese libere e competitive[38]. Le autorità di Washington sono convinte, infatti, che un ordinamento economico liberale sia necessario per promuovere non solo la prosperità ma anche la pace, e l'intervento antitrust è un pilastro di questa politica[39].

Nei primi tempi le analisi si concentrano principalmente sui cartelli internazionali che potevano condizionare negativamente la ripresa del commercio mondiale, ma ben presto si estendono ad approfondire i regimi di mercato interni ai singoli paesi. Nel 1947 il Dipartimento di Stato produce un report sugli effetti dei cartelli sull'economia italiana, in cui si analizzano alcuni casi rappresentativi (le fibre artificiali, i tessili, la meccanica). La chimica, e in particolare la Montecatini, è oggetto di numerose analisi e resta per gli *officers* americani un nodo importante, non solo per la sua posizione dominante e il suo ruolo in numerosi cartelli, ma anche perché si vogliono contrastare gli sforzi di penetrazione nel settore da parte del colosso inglese Imperial Chemical Industries[40]. I dati raccolti dovrebbero essere alla base di una norma-

[37] «Restrictive Business Practices in Italy», US Embassy in Rome to the Department of State, May 1952, in National Archives and Record Administration (Nara), f. 3062.

[38] «Cartels and other forms of private monopoly in European economic reconstruction», confidential report, January 15, 1943, in Nara, f. 959233.

[39] Warner (1996); Wells (2001), il quale sottolinea il fervore degli *officers* americani.

[40] R. Vernon, «ICI's attempts to control Montecatini», memorandum to the Department of State, November 5, 1946, in Nara, f. 760050.

tiva da introdurre «to prevent business practices like combination agreements or other arrangements» come condizione per la stipula del Trattato commerciale del 1948[41]. Ma non risulta che ci sia stato alcun seguito.

In anni successivi anche l'ECA (Economic Cooperation Administration), l'organo amministrativo dell'ERP (European Recovery Program), tenta di introdurre nelle consultazioni il tema delle intese restrittive della concorrenza[42]. E, nel 1953-1955, lo sviluppo di un maggior grado di concorrenzialità per le imprese italiane entra persino nella «crociata anticomunista» dell'ambasciatrice statunitense a Roma Claire Booth Luce.

La forte presenza nelle fabbriche di operai iscritti ai sindacati di sinistra non è, infatti, l'unico criterio a orientare l'assegnazione delle commesse americane; anche la natura delle imprese e la loro posizione sul mercato sono considerate dirimenti. Nel 1951-1952 erano stati approvati dal Congresso il Benton Amendment e il Moody Amendment, che miravano ad assicurare il sostegno statunitense «a libere imprese nel mondo libero»: per promuovere competitività e produttività in Italia si intendeva scoraggiare le pratiche restrittive e mettere in discussione la posizione «monopolistica» conseguita dalle grandi imprese pubbliche e private durante «l'autarchia fascista»[43].

La resistenza di imprenditori e politici a tutte queste diverse forme di pressione – ispirate a una cultura e a una pratica economico-politica allora molto distante da quella italiana – è tenacissima, anche se spesso non dichiarata.

E non valgono a piegarla la dipendenza dagli aiuti statunitensi e l'intenso processo di americanizzazione, con l'adozione di tecnologie e modelli organizzativi, che si irradia in quegli anni tra le grandi imprese italiane[44]. L'amministrazione di Washington, dal canto suo, non può che continuare a monitorare puntualmente la situazione e a sollecitare a più riprese sino al 1960 l'approvazione di una legislazione antitrust che sarebbe stata introdotta solo diversi decenni dopo.

[41] «Cartels...» cit.

[42] «Restrictive business practices and action by ECA missions in this field», restricted report May 6, 1950; «ECA Activities on Restrictive Business Practices», restricted memorandum, November 8, 1951, in Nara, f. 852462.

[43] Pasley (1982); Guasconi (1999, pp. 44-47); Nuti (2003, pp. 543-554).

[44] Segreto e Wubs (2014).

Gli anni Cinquanta e Sessanta sono costellati, in effetti, da una serie di tentativi di autorevoli esponenti politici per introdurre una normativa in materia di disciplina della concorrenza (progetti di legge Togni 1950, Bozzi-Malagodi 1955, La Malfa-Lombardi-Villabruna 1958). Ma tutti rimangono sostanzialmente infruttuosi, soffocati dalle visioni contrastanti delle diverse parti politiche, dalle resistenze degli imprenditori, e da culture economiche che alle istanze concorrenziali contrappongono l'esigenza del rafforzamento della struttura industriale del Paese. Piuttosto che regolare il mercato, il governo pensa di parteciparvi come attore, eventualmente assegnando all'impresa pubblica una funzione antimonopolistica; esemplare in tal senso il caso del cemento, con la fondazione da parte dell'IRI della Cementir, anche con l'obiettivo di sfidare la posizione dominante dell'Italcementi di Pesenti. Gli imprenditori, dal canto loro, non sembrano sentirsi per nulla a disagio in un ambiente con un basso livello di concorrenza, anche perché si trovano già ad affrontare la progressiva apertura alla concorrenza estera legata alla liberalizzazione degli scambi.

L'inchiesta condotta dal Ministero dell'Industria nel 1957 potrebbe suggerire che qualcosa sta cambiando, almeno sul fronte della cultura economica, ma resta una visibile ambivalenza. Nella relazione introduttiva si riconosce esplicitamente che sino ad allora non vi è stata «una ben intesa valutazione delle necessità dell'economia italiana»: l'introduzione di norme per vigilare e controllare le intese e le attività monopolistiche potrebbe infatti «impedire o limitare talune forme di distorsione pregiudizievoli allo sviluppo delle iniziative industriali», ma al tempo stesso «legittimare il comportamento delle intese e dei grandi gruppi industriali» nel caso in cui questo possa essere utile all'economia del Paese[45].

[45] Ministero dell'Industria e del Commercio, Direzione generale della produzione industriale, *Relazione e schema di provvedimento legislativo contenente disposizioni dirette a reprimere gli abusi ai quali possono dar luogo le intese economiche tra produttori e le cosiddette posizioni dominanti*, 1957, in Archivio Assonime, Settore studi, n. 71.

Ma come stanno le cose nell'industria italiana? Nonostante la difficoltà di reperire dati certi, il Ministero censisce nove intese accertate, di diversa tipologia, e cinque consorzi obbligatori ancora esistenti. Una tipologia consolidata e ben nota restano i consorzi di vendita come l'Italviscosa, l'Asa (alluminio) e quello fra produttori di lastre di vetro costituito in seno all'Unione Vetraria. Altre intese sono strutturate invece in forma societaria, come quella costituita dai produttori per il collocamento della soda caustica. Altre ancora assumono la forma di accordo tra produttori e distributori per la disciplina delle vendite e la fissazione dei prezzi, come l'ampio accordo sulle specialità medicinali che raccoglie imprese farmaceutiche, grossisti e farmacie. Un ulteriore modello sono gli accordi volti a determinare i prezzi e le condizioni di vendita al quale nuovi aderenti possono accedere solo con il voto favorevole della maggioranza dei firmatari, come quello fra i trasformatori di alluminio sottile. Vi sono poi i cinque consorzi obbligatori superstiti (nati tra il 1932 e il 1944): l'Ente Zolfi Italiani, il Consorzio Nazionale Canapa, l'Istituto Cotoniero Italiano, l'Ente Nazionale Risi, l'Ente Nazionale per la Cellulosa e la Carta.

L'attenzione del Ministero si rivolge poi ai processi di concentrazione e a come questi influenzino le forme di mercato. Sia pure impiegando indicatori semplici e con limitate capacità di misurazione (il dato tiene conto della numerosità delle imprese attive nel settore, ma non pesa con sufficiente accuratezza le diseguaglianze dimensionali), si tenta di misurare il peso delle grandi imprese (tab. 13.3). Sono dati con una significatività limitata: nota è l'ambiguità dei risultati di questo tipo di rilevazioni quando le aggregazioni settoriali sono ampie e comprendono industrie disomogenee (Battilossi 1999); un esempio è il settore dello zucchero, diversamente censito nei vari studi: Giannetti, Federico, Toninelli (1994) lo aggregano a bevande e tabacco, mentre Boni e Gros Pietro (1967) al settore alimentare, e dunque entrambi i lavori non ne rilevano il carattere oligopolistico (a differenza di Barbiellini Amidei e Gomellini, in questo volume). La relazione ministeriale osserva, in modo che può suonare un po' scontato, che «tanto ridotto è il numero di imprese in un dato settore ed il loro conseguente potere di mercato, tanto meno è probabile che in quel settore vigano condizioni concorrenziali»; ma conclude che nel primo quindicennio del dopoguerra il grado di concentrazione complessivo delle industrie italiane risulta ancora modesto[46].

Tabella 13.3. *Grado di concentrazione per settori industriali*

	Peso % delle grandi imprese* (sul n. di addetti)	Peso % delle grandi imprese** (sul capitale nominale)
Metallurgico	74,0	79
Tabacco	69,0	
Gomma	69,0	
Energia elettrica e gas	68,0	95
Chimico	56,0	73
Distribuzione acqua	42,0	
Tessile	40,0	43
Estrattivo	36,0	86
Meccanico	31,0	69
Cartario	25,0	37
Poligrafico ed editoriale	13,0	
Minerali non metallici	13,0	26
Manifatturiero vario	13,0	63
Alimentari	7,0	28
Costruzioni	5,0	
Abbigliamento	0,7	
Legno	0,4	

* Manodopera impiegata nelle imprese con oltre 1.000 addetti, in % del totale del settore.
** Capitale nominale delle SpA con oltre un miliardo di capitale, in % del totale del settore.
Fonte: nostra elaborazione su dati del Ministero dell'Industria, 1957, Archivio Assonime (cfr. nota 45, *supra*).

Nonostante le sue manchevolezze, quell'indagine pone le premesse per i lavori della Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico

[46] La correlazione tra grado di concentrazione, aumenti assoluti dei prezzi (maggiori che nei settori concorrenziali) e vischiosità dei prezzi verso il basso è illustrata da Testa (1992).

(1961-1965), meglio nota come Commissione antimonopolio. La Commissione, sorta per impulso del socialdemocratico Roberto Tremelloni, politico intensamente impegnato sui temi economici[47], è la più importante delle iniziative in materia attuate sino ad allora, anche per il grande lavoro istruttorio, la ricchezza delle informazioni raccolte sulle imprese (fatturato, partecipazioni incrociate, quote di mercato ecc.) e l'analiticità nel trattamento dei dati (viene introdotta, ad esempio la distinzione tra stabilimenti, aziende e gruppi di imprese, fondamentale nell'esame della concentrazione). La mancanza di informazioni certe sull'ampio panorama delle intese restrittive stipulate a vario titolo fra le imprese, la consapevolezza dell'esistenza di accordi taciti volti a rendere inoperante la concorrenza caso per caso, orientano l'attenzione della Commissione verso i fenomeni della concentrazione industriale piuttosto che all'identificazione dei cartelli operanti sul mercato.

Dalla documentazione emerge un quadro, assai dettagliato per alcuni settori (cemento, zucchero, farmaceutico, cellulosa), di un sistema industriale cresciuto sì, ma difendendosi dalla concorrenza attraverso diverse forme di intese restrittive. In molti casi queste rappresentano un fondamentale fattore di continuità tra la nuova Italia dell'economia aperta e del miracolo economico e i decenni precedenti la guerra. In tal senso vanno letti gli esempi dei settori dello zucchero e del cemento. Nel primo, di cui abbiamo conosciuto la precocità nella cartellizzazione, nel 1960 esistono ancora due intese ufficiali (il Consorzio saccarifero italiano, controllato dall'Eridania, e l'Unione Zuccheri con i gruppi Piaggio e Montesi); rispetto ai dati del censimento industriale del 1937, nel 1960 la produzione risulta più che triplicata, il numero degli stabilimenti è aumentato del 60% e tra essi quelli indipendenti, e la quota di produzione dei 5 gruppi maggiori è diminuita, passando dall'84 al 75%. Questi dati dimostrano una notevole crescita produttiva rispetto all'anteguerra e uno scenario più aperto ma non si associano a una modifica degli assetti proprietari né del grado di concentrazione finanziaria propri dell'industria saccarifera sin dall'inizio del secolo.

[47] Granata (2010).

Il settore del cemento era stato caratterizzato sin dagli esordi dalla posizione dominante di un gruppo industriale privato, l'Italcementi, che nel 1928 controllava il 40% della produzione nazionale ed era *leader* della Federazione Nazionale Produttori di Cemento, fondata e presieduta da Antonio Pesenti. Il settore era stato tra i primi a rispondere agli effetti della svolta deflazionistica del 1927 con la creazione di consorzi volontari. A partire dal 1929 erano stati costituiti cinque grandi consorzi a dimensione interregionale; l'Italcementi aveva partecipato a tutti e cinque riuscendo a mantenere stabilmente una quota di vendite superiore al 40% del totale nazionale, mentre le vendite complessive delle aziende consorziate coprivano negli anni Trenta circa l'80%. Un 15% circa delle vendite era ancora appannaggio di aziende non consorziate, ma nel 1939 la quota dei consorzi era arrivata al 95%. Alla posizione dominante dei consorzi nell'ambito delle vendite corrispondeva la concentrazione della produzione: nel 1937 i 5 gruppi maggiori controllavano il 68% della produzione; i primi due, Italcementi e Marchino-Unicem (Ifi-Fiat), il 54%. Il settore risultava articolato su poche grandi unità e un gran numero di piccole e medie unità produttive, e gli assetti collusivi avevano ritardato l'aggiornamento tecnico di molti stabilimenti: solo 5 avevano una produzione superiore alle 120.000 tonnellate, quota-soglia per l'economicità di un cementificio. Peraltro, cartelli e accordi approvati dalle autorità dominavano l'attività del settore anche negli altri maggiori paesi europei, Gran Bretagna, Francia e Germania. Nel secondo dopoguerra la produzione italiana del cemento registra un incremento notevolissimo a un tasso annuo dell'11% e nel 1961 la Commissione rileva che il settore è ancora più concentrato che nel 1937, i 5 gruppi principali controllano ora il 74% della produzione e, nonostante gli investimenti messi in campo dall'IRI attraverso la Cementir abbiano scalfito la sua quota di produzione, l'Italcementi continua a svolgere la parte del leone, tanto da riuscire a influenzare la fissazione dei prezzi amministrati. Pur rilevando la sua posizione dominante, la relazione di maggioranza della Commissione d'inchiesta non ritiene tuttavia che il settore del cemento sia sottoposto a forti limitazioni della concorrenza, e disegna uno scenario sostanzialmente privo di barriere all'entrata, con un grado di concentrazione e prezzi in-

feriori ad altri paesi europei[48]. A risultati non dissimili, peraltro, sarebbero giunti studi comparativi realizzati due decenni dopo, da cui emergevano le somiglianze tra le industrie cementiere dei maggiori paesi europei, dovute anche al loro analogo livello tecnologico[49].

Complessivamente i lavori della Commissione risultano fortemente condizionati da contrapposizioni ideologiche. Dietro la generica condivisione delle parole d'ordine antimonopolistiche emergono sostanziali divergenze su obiettivi e strumenti: su un fronte gli «statalisti», che per incidere sulla grande impresa privata non concorrenziale intendono estendere la sfera dell'economia controllata dalla mano pubblica, sull'altro gli imprenditori, rappresentati dalla Confindustria, convinti che i soli monopoli da eliminare siano quelli pubblici. Un gioco delle parti che si traduce in una sorprendente relazione conclusiva di maggioranza secondo cui l'Italia non presenta particolari problemi in materia di concorrenza e dunque non necessita di una legislazione *ad hoc*. Tutto ciò, nonostante il Trattato di Roma sia già in vigore, con i suoi articoli sulla *competition policy*. In effetti, un'indagine comparativa condotta nel 1970 per conto della Commissione Europea (in base a una classificazione comune con un alto grado di disaggregazione settoriale) mostra la relativa modestia del livello di concentrazione in larga parte dell'industria italiana, con le rilevanti eccezioni della chimica, del settore automobilistico e delle macchine per ufficio. Tra i sei paesi membri emergevano significative somiglianze: gomma, siderurgia, fibre sintetiche e zucchero risultavano industrie altamente concentrate[50].

Vista l'inefficacia delle sue conclusioni, la Commissione antimonopolio è stata da molti considerata un'occasione mancata rispetto all'introduzione in Italia di una disciplina antitrust,

[48] *Atti della Commissione parlamentare d'inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico*, vol. I, *Relazione alla Camera dei Deputati*, Roma, 1965, pp. 371-576. La documentazione finale dei lavori della Commissione è consultabile: http://legislature.camera.it/documenti/documentiparlamentari/frmTrovaDoc.asp?stato=1&txtLeg=04&txtCategoria=018&txtNumero=1.

[49] Bianchi, Colenutt e Gribbin (1981).

[50] Phlips (1971).

peraltro fortemente avversata dalle imprese di molti settori. I suoi lavori vanno inseriti nel contesto delle culture economiche e politiche del tempo. Siamo alle soglie del centro-sinistra e nel mondo politico non si è ancora formato un consenso intorno al tema della concorrenza come strumento di regolazione dell'economia. Gli uomini che incarnano la nuova formula di governo hanno l'ambizione di «porre l'economia italiana su nuovi binari, ma quei nuovi binari non erano quelli della concorrenza, erano quelli della programmazione e, in essa, della contrattazione programmata»[51].

In conclusione non si può fare a meno di osservare che per circa un ventennio – sostanzialmente quello dell'economia mista – la stessa Commissione Europea ha avuto orientamenti e comportamenti articolati, non univoci rispetto ai temi della concorrenza. Da un lato gli anni Sessanta e Settanta sono costellati di inchieste sulle concentrazioni, sulle posizioni dominanti e sul grado di concorrenzialità in vari settori e di interventi contro ciò che può alterare il corretto funzionamento del costituendo mercato europeo. Dall'altro lato, vi è un certo margine di tolleranza rispetto agli assetti di alcuni settori e anche rispetto a elementi che possono apportare distorsioni alla concorrenza nel mercato europeo, come gli aiuti di Stato; esemplare è, in tal senso, il caso della cantieristica. La Commissione Europea, inoltre, di fronte alla crisi degli anni Settanta, non rinuncia ad attuare un intervento come il Piano Davignon (1977-85) che mira a ristrutturare il settore siderurgico riducendone la capacità produttiva e l'output, e prevede la fissazione di prezzi minimi e la costituzione di «cartelli di crisi» su modello tedesco[52].

5. *Stessa proprietà, esiti diversi*

Eppure c'era in Italia qualche imprenditore capace di giocare in grande, di non temere la competizione, anche se talora le tentazioni collusive finivano per prevalere. Si considerino gli esempi

[51] Introduzione di Amato al volume di Granata (2007).

[52] Gerber (1998).

di due società entrambe possedute dallo Stato che, però, rappresentano l'una un caso di incondizionata adesione all'efficienza gestionale, rara nel contesto italiano, l'altra di iniziale adesione, seguita poi da una sorprendente ricaduta in comportamenti anticoncorrenziali.

Il primo caso si concentra sulla realizzazione del piano Sinigaglia[53]. È la conclusione di un'epica storia che va avanti da mezzo secolo, da quando cioè diviene evidente l'irrazionalità e la scarsa capacità di sviluppo dell'apparato produttivo siderurgico italiano. Alcuni ritenevano la siderurgia italiana incapace di superare la soglia di 2-2,5 milioni di tonnellate annue. Essi miravano a fabbricare acciaio dal rottame, a ottenere un'adeguata protezione tariffaria e buoni accordi di cartello. Queste posizioni erano sostenute soprattutto dalla Fiat, che avendo acquisito durante la Prima guerra mondiale un vasto complesso metalmeccanico, il Gruppo Piemontese, poteva dirsi autosufficiente per ciò che riguardava le forniture siderurgiche e, anzi, poteva aggredire mercati esterni. L'altro importante rappresentante di quest'orientamento era la Falck, che da sempre mirava al ricco e articolato mercato lombardo sfruttando le potenzialità del forno elettrico. I bilanci di Fiat e Falck erano senz'altro positivi. Meno lo era quello del Paese che, se voleva essere una grande nazione industriale, non poteva dipendere dal rottame altrui. Secondo Oscar Sinigaglia, invece, il vero sviluppo industriale poteva essere garantito dalla fabbricazione ottenuta con il ciclo integrale. Essa comportava stabilimenti che sorgessero in zone costiere in quanto si trattava di acquistare all'estero minerali di ferro, di cui era abbondante l'offerta, trasportarli via mare, quindi trasformare il minerale in ghisa, successivamente in acciaio e, infine, con la fase della laminazione, in prodotto finito. Oscar Sinigaglia, ingegnere, commerciante d'acciaio, ma soprattutto acceso nazionalista: in lui il patriota disinteressato prevaleva sull'uomo d'affari.

Sinigaglia invocava la riforma siderurgica basata sul ciclo integrale sin dal 1911, anno in cui l'intero settore era stato salvato con l'apporto fondamentale della Banca d'Italia. Sinigaglia era

[53] Per la carrellata sulla storia della siderurgia italiana sono stati tenuti presenti: Amatori (1980); Carparelli (1982); Mori (1996); Ranieri (2014).

risultato allora perdente ma non aveva abbandonato la sua lotta ritenendo che l'acciaio fosse il più importante problema industriale della nazione. Aveva, quindi, riunito nella Sofindit, la finanziaria nella quale la Comit, in crisi irreversibile, aveva dovuto concentrare le partecipazioni industriali, un gruppo di fedelissimi, tecnici, ingegneri in grado, anche, di leggere i bilanci. Tra questi emergeva Agostino Rocca il quale, nominato direttore della finanziaria siderurgica dell'IRI, riuscì a costruire, sebbene con alcuni limiti, proprio uno stabilimento a ciclo integrale – il terzo dopo quelli già esistenti di Bagnoli e Piombino – a Cornigliano, nella periferia occidentale di Genova. Lo stabilimento non entrò mai in funzione perché smontato dai tedeschi dopo l'armistizio del 1943. Sinigaglia, che dal 1938 viveva in semiclandestinità per le sue origini israelite, rientrò in scena dopo la fine della guerra. Amico personale di Alcide De Gasperi, con l'appoggio del politico trentino venne nominato presidente della Finsider, la finanziaria siderurgica dell'IRI già menzionata a proposito dell'opera di Rocca. Sinigaglia, sebbene attraverso aspri conflitti, realizzò in maniera completa il suo progetto, degno di un grande imprenditore americano. Non a caso ottenne cospicui finanziamenti nell'ambito del Piano Marshall. L'idea di fondo era quella di una ricchezza complessiva che non fosse data una volta per tutte ma che potesse essere ampliata. In definitiva, non bisognava ragionare sulla base dei risultati raggiunti dall'Italia prima della guerra. Occorreva, invece, prevedere quali forze produttive avrebbe scatenato un'offerta di acciaio di buona qualità e a prezzo basso. Era necessario per questo avere il coraggio di disinvestire, di chiudere gli stabilimenti obsoleti con le conseguenze drammatiche – 8.000 operai licenziati – che ciò comportava. A chi gliel'o rimproverava Sinigaglia rispondeva che quei lavoratori espulsi dalla siderurgia, sarebbero rientrati in un settore meccanico potentemente stimolato dalla nuova offerta di acciaio. Questa era resa possibile dall'apertura di un nuovo stabilimento a Cornigliano, sempre a ciclo integrale, che poteva avvalersi di veri e propri gioielli nel settore finale del processo produttivo, ovvero laminatoi continui a caldo e a freddo. È grazie a questi ultimi, dai quali escono larghi nastri di acciaio, i *coils*, che ha inizio in Italia su vasta scala la produzione di beni di consumo durevoli come le automobili e gli elettrodomestici. Come si è detto, erano anche in fun-

zione due altri stabilimenti a ciclo integrale, Piombino e Bagnoli. Nel progetto di razionalizzazione concepito da Oscar Sinigaglia, questi dovevano essere caratterizzati da una precisa divisione del lavoro (Piombino rotaie, Bagnoli lamiere per navi). Il piano Sinigaglia porta l'Italia siderurgica dal nono al sesto posto nel mondo. La fabbrica di Cornigliano, che viene inaugurata nel 1953, anno della scomparsa del suo ideatore, fa sì che l'Italia, di poco sopra i 2 milioni di tonnellate annue prima della guerra, compia un balzo sino a esitarne 10 milioni a fine decennio.

L'immagine di Enrico Mattei è quella di un vindice, di un Robin Hood che toglie ai ricchi per dare ai poveri[54]. Basti pensare alle sue lotte contro il cartello delle sette sorelle, le grandi imprese petrolifere mondiali, lotta che, probabilmente, lo porterà alla morte nel tragico volo del 27 ottobre 1962. Non stupirà, quindi, il lettore ciò che compie inizialmente nel campo dei concimi azotati. Sottratta la società ANIC alla Montecatini, che l'aveva fondata nel 1936 in partnership con le Ferrovie dello Stato, sotto questa sigla costruisce uno stabilimento petrolchimico a Ravenna che è tre volte più grande di quello che la Montecatini aveva messo in opera per prima in Europa, a Ferrara nel 1950. Le maggiori economie di scala delle quali godeva l'ANIC avevano causato un calo dei prezzi di vendita dei principali fertilizzanti superiore al 15%, a totale beneficio degli agricoltori italiani. Tutto ciò è coerente con l'immagine di Mattei della quale si è detto. Meno lo è il fatto che nel 1960 l'ANIC aderisca all'accordo consortile che la Montecatini aveva promosso nel 1949, SEIFA (Società Esportazione Importazione Fertilizzanti Azotati), il che porta a un immediato rialzo dei prezzi con l'esito paradossale di provocare una regressione da un'autentica competizione fra imprese basata sulla ricerca di efficienza amministrativa alla regolazione del mercato attraverso la creazione di un cartello che durerà sino alla fine degli anni Settanta. Perché ciò avviene? Non troviamo altra risposta se non nelle difficoltà finanziarie che affliggevano l'ENI negli ultimi anni della presidenza Mattei.

[54] Sulla vicenda dell'ANIC e sul cambiamento delle politiche di mercato dell'ENI cfr. Colitti (1979); Bottiglieri (1991); Pozzi (2009).

6. *Conclusioni*

Alla fine di questo saggio su un tema così complesso – intorno al quale, scriveva Sylos Labini, «lo studioso di economia teorica deve ricorrere all'aiuto degli storici economici»[55] – abbiamo più spunti di riflessione e interrogativi che conclusioni definitive. Il quadro a luci e ombre che emerge dall'esperienza italiana conferma che l'analisi dei cartelli e del loro ruolo è inseparabile dall'esame del preciso contesto storico ed economico che li ha visti protagonisti.

Intese e cartelli, più o meno taciti, hanno operato nelle due fasi auree di sviluppo del Paese, penalizzando i consumatori e assecondando la tendenza degli industriali al rifiuto di regole, come hanno mostrato la posizione della Confindustria negli anni Trenta e le resistenze più o meno esplicite di fronte alle iniziative parlamentari degli anni Cinquanta e Sessanta. Un ruolo attivo nella crescita ha svolto anche la concentrazione. Nel settore automobilistico è il ferreo dominio della Fiat di Vittorio Valletta che porta l'Italia alla motorizzazione di massa e l'impresa torinese al quinto posto nel mondo. Tutto ciò avviene negli anni del «miracolo», il che non toglie a nuovi imprenditori, soprattutto nei casi di passaggio dall'officina alla fabbrica, come avviene negli elettrodomestici, la possibilità di dimostrare una notevolissima carica competitiva, pur in un ambiente intriso di strategie anticoncorrenziali e barriere all'entrata.

Il caso italiano conferma che la concorrenza effettiva non è un meccanismo naturale e il riconoscimento della libertà di concorrenza non è bastato ad assicurare, in concreto, dinamiche competitive. La forte sedimentazione culturale delle condotte messe in atto dalle imprese nel tempo ha condizionato il grado di concorrenzialità del mercato italiano nei ben diversi contesti del ventennio tra le due guerre – contrassegnato da protezionismo, cartellizzazione e stagnazione – e della nuova Italia del secondo dopoguerra, quella dell'economia aperta e delle dinamiche di crescita. Le intese volte a limitare la concorrenza, i comportamenti delle imprese per conseguire posizioni dominanti, le stra-

[55] Sylos Labini (1957, p. 5)

tegie di protezionismo interno hanno rappresentato un elemento di continuità nell'economia italiana. Forse una tentazione ricorrente.

Bibliografia

Albert M. (1993), *Capitalismo contro capitalismo*, il Mulino, Bologna.

Amatori F. (1980), *Cicli produttivi, tecnologie, organizzazione del lavoro. La siderurgia a ciclo integrale dal piano "autarchico" alla fondazione dell'Italsider (1937-1961)*, in «Ricerche Storiche», 3, pp. 557-608.

Ascarelli T. (1933), *Note preliminari sulle intese industriali (cartelli e consorzi)*, in «Diritto e pratica commerciale», 1, pp. 90 ss.

Barbiellini Amidei F., Gomellini M. (2017), *Concorrenza e crescita nell'industria*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Battilossi S. (1999), *Mercati e concentrazione*, in Amatori F. *et al.* (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 15, *L'industria*, Einaudi, Torino.

Bianchi P., Colenutt D., Gribbin D. (1981), *L'industria del cemento in Europa*, in De Jong H.W. (a cura di), *La struttura dell'industria europea*, il Mulino, Bologna.

Biscione F.M. (1995), *Alberto Fassini*, in Dizionario biografico degli italiani, vol. 45.

Bonelli F. (1971), *La crisi del 1907. Una tappa dello sviluppo industriale in Italia*, Einaudi, Torino.

Boni M., Gros Pietro G.M. (1967), *La concentrazione industriale in Italia*, Franco Angeli, Milano.

Bottiglieri B. (1991), *Una grande impresa chimica fra stato e mercato: la Montecatini degli anni '50*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna.

Cantwell J.A., Barrera P. (1998), *The Localisation of Corporate Technological Trajectories in the Interwar Cartels: Cooperative Learning Versus an Exchange of Knowledge*, in «Economics of Innovation and New Technology», 6, 2-3, pp. 257-290.

Carparelli A. (1982), *I perché di una "mezza siderurgia". La società Ilva, l'industria della ghisa e il ciclo integrale negli anni Venti*, in Bonelli F. (a cura di), *Acciaio per l'industrializzazione: contributi allo studio del problema siderurgico italiano*, Einaudi, Torino.

Cerioni I. (2001), *La Banca d'Italia e il Consorzio Siderurgico. Fonti per la storia della siderurgia in età giolittiana nelle carte dell'Archivio della Banca d'Italia*, Banca d'Italia – Quaderni dell'Ufficio Ricerche storiche, 2.

Chandler A.D. Jr. (1982), *The M-form: Industrial Groups, American Style*, in «European Economic Review», 19, pp. 3-23.

— (1990), *Scale and Scope. Dynamics of Capitalism*, The Belknap Press of the Harvard University Press, Cambridge, MA.

Ciocca P. (2007), *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Bollati Boringhieri, Torino.

Colitti M. (1979), *Energia e sviluppo in Italia: la vicenda di Enrico Mattei*, De Donato, Bari.

Confalonieri A. (1994), *Banche miste e grande industria in Italia 1914-1933*, Banca Commerciale Italiana, Milano.

Crafts N. (2012), *British Relative Economic Decline Revisited: The Role of Competition*, in «Exploration in Economic History», 49, pp. 17-29.

Di Nola C. (1912), *La crisi cotoniera e l'industria del cotone in Italia*, in «Giornale degli economisti e rivista di statistica», 23, 3.

Fear J. (1997), *German Capitalism*, in McCraw T.K. (a cura di), *Creating Modern Capitalism. How Entrepreneurs, Companies and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

— (2008), *Cartels*, in Jones G.G., Zeitlin J. (a cura di), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Gerber D.J. (1998), *Law and Competition in Twentieth Century Europe. Protecting Prometheus*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Giannetti R., Federico G., Toninelli P. (1994), *Size and Strategy of Italian Industrial Enterprise (1907-1940): Empirical Evidence and Some Conjectures*, in «Industrial and Corporate Change», 3, 2.

Giordano C., Piga G., Trovato G. (2014), *Italy's Industrial Great Depression: Fascist Price and Wage Policies*, in «Macroeconomic Dynamics», 18, 3, pp. 689-720.

Giretti E. (1905), *L'industria politica dello zucchero*, in «La Riforma sociale», 3.

— (1913), *I trivellatori della nazione italiana. Gli agrari, gli zuccherieri, i siderurgici*, Libreria politica moderna, Roma.

Granata M. (2007), *Cultura del mercato. La Commissione parlamentare d'inchiesta sulla concorrenza (1961-1965)*, Rubbettino, Soveria Mannelli.

— (2010), *Roberto Tremelloni. Riformismo e sviluppo economico*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
Grossman P.Z. (a cura di) (2004), *How Cartels Endure and How They Fail. Studies of Industrial Collusion*, Edward Elgar, Cheltenham.
Guasconi M.E. (1999), *L'altra faccia della medaglia: guerra psicologica e diplomazia sindacale nelle relazioni Italia-Stati Uniti durante la prima fase della guerra fredda, 1947-1955*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
Hadley E.M. (1970), *Antitrust in Japan*, Princeton University Press, Princeton.
Hall P.A., Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford, UK.
Levenstein M.C., Salant S.W. (2007), *Cartels*, Edward Elgar, Cheltenham.
Levenstein M.C., Suslow V.Y. (2011), *Breaking Up Is Hard to Do: Determinants of Cartel Duration*, in «Journal of Law and Economics», 54, 2, pp. 455-492.
Lipartito K. (2000), *Failure to Communicate: British Telecommunications and the American Model*, in Zeitlin J., Herrigel G. (a cura di), *Americanization and its Limits: Reworking US Technology and Management in Post-War Europe and Japan*, Oxford University Press, Oxford, UK.
Ministero per la Costituente (1946), *Rapporto della Commissione Economica*, vol. II, *Industria*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
Monti A. (2013), *La concorrenza sleale e gli esordi del diritto industriale nell'Italia liberale: verso una teoria generale della concorrenza?*, in Sciumè A., Fusar Poli E. (a cura di), *"Afferrare... l'inafferrabile". I giuristi e il diritto della nuova economia industriale fra Otto e Novecento*, Giuffrè, Milano.
Mori G. (1996), *L'industria dell'acciaio in Italia*, in Hertner P. (a cura di), *Storia dell'Ansaldo*, vol. III, Laterza, Roma-Bari.
Nardozzi G. (2004), *Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Laterza, Roma-Bari.
Nuti L. (2003) *Continuità e rottura nella politica estera americana da Eisenhower a Kennedy*, in Quagliariello G., Craveri P. (a cura di), *Atlantismo ed europeismo*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
Pasley R.S. (1982), *Offshore Procurement*, Ford Foundation, New York.
Perugini M. (2014), *Il farsi di una grande impresa. La Montecatini fra le due guerre mondiali*, Franco Angeli, Milano.

Phlips L. (1971), *Effects of Industrial Concentration*, North Holland, Amsterdam.
Pitigliani F.R. (1940), *The Development of Italian Cartels Under Fascism*, in «The Journal of Political Economy», 48, 3.
Porta P.L. (1998), *Istituzioni e centri di elaborazione della cultura economica*, in Id. (a cura di), *Milano e la cultura economica nel XX secolo*, vol. I, *Gli anni 1890-1920*, Franco Angeli, Milano.
Pozzi D. (2009), *Dai gatti selvaggi al cane a sei zampe. Tecnologia, conoscenza e organizzazione nell'Agip e nell'Eni di Enrico Mattei*, Marsilio, Venezia.
Ranieri R. (2014), *La siderurgia IRI dal Piano Sinigaglia alla privatizzazione*, in Russolillo F. (a cura di), *Storia dell'IRI*, 5, *Un Gruppo singolare*, Laterza, Roma-Bari.
Rispoli M. (1976), *L'industria dell'alluminio*, in «Economia e Politica Industriale», 14.
Romeo R. (1961), *Breve storia della grande industria in Italia 1861-1961*, Cappelli, Bologna.
Rossi N., Toniolo G. (1996), *Italy*, in Craft N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge.
Sabbatucci Severini P. (2004), *Il capitalismo organizzato: il settore saccarifero in Italia, 1800-1945*, Marsilio, Venezia.
Schröter H. (1996), *Cartelization and Decartelization in Europe, 1870-1995: Rise and Decline of an Economic Institution*, in «The Journal of European Economic History», 25, 1, pp. 129-153.
Segreto L., Wubs B. (2014), *Resistance of the Defeated: German and Italian Big Business and the American Antitrust Policy, 1945-1957*, in «Enterprise and Society», 15, 2, pp. 307-336.
Spadoni M. (2003), *Il gruppo SNIA dal 1917 al 1951*, Giappichelli, Torino.
Stigler G. J. (1964), *A Theory of Oligopoly*, in «Journal of Political Economy», 72, 1, pp. 44-61.
Storli E. (2014), *Cartel Theory and Cartel Practice: The Case of the International Aluminum Cartels, 1901-1940*, in «Business History Review», 88, pp. 445-467.
Strinati V. (2001), *La legislazione corporativa sugli impianti industriali: interpretazioni e discussioni*, in «Le Carte e la Storia», 1, pp. 196-208.
Sylos Labini P. (1957), *Oligopolio e progresso tecnico*, Giuffrè, Milano (Pubblicazioni della Facoltà di Economia e commercio dell'Università di Roma, 5).

Symeonidis G. (2002), *The Effects of Competition: Cartel Policy and the Evolution of Strategy and Structure in British Industry*, The MIT Press, Cambridge, MA.
— (2008), *The Effects of Competition on Wages and Productivity: Evidence from the United Kingdom*, in «Review of Economics and Statistics», 90, pp. 134-146.
Tedeschi G.A. (1999), *Consorzi, riunioni temporanee, GEIE: l'associazionismo imprenditoriale nei pubblici appalti*, Giuffrè, Milano.
Testa V. (1992), *Flessibilità dei prezzi e struttura industriale: un'analisi relativa ai mercati italiani*, in «L'Industria», 13, 1, pp. 57-77.
Tilton M. (1996), *Restrained Trade: Cartels in Japan's Basic Materials Industries*, Cornell University Press, Ithaca.
Tonizzi M.E. (2001), *L'industria dello zucchero: la produzione saccarifera in Italia e in Europa, 1800-2000*, Franco Angeli, Milano.
Toniolo G. (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari.
Vito F. (1932), *I sindacati industriali: cartelli e gruppi*, Giuffrè, Milano.
Warner I. (1996), *Steel and Sovereignity: The Deconcentration of the West German Steel Industry 1949-1954*, Zabern, Mainz.
Wells W. (2001), *Antitrust and the Formation of the Post-War World*, Columbia University Press, New York.
Wurm C. (1993), *Business, Politics and International Relations: Steel, Cotton and International Cartels in British Politics, 1924-1939*, Cambridge University Press, Cambridge.
Zamagni V. (1978), *Industrializzazione e squilibri regionali in Italia*, il Mulino, Bologna.

14.
UN RACCONTO DI ECONOMIA POLITICA SUL PROTEZIONISMO INTERNO

di Filippo Cavazzuti

Il mercato è uno strumento, il migliore strumento che sia stato inventato dall'esperienza collettiva degli uomini per produrre e distribuire le risorse. Il mercato è uno strumento che non piace agli operatori economici anche se, ipocritamente, essi lo esaltano. (Andreatta 1992, pp. 26-27)

1. *Introduzione*

Queste pagine raccontano fatti del passato e suggestioni di politica economica tratte dal dibattito sviluppatosi in Italia fin dai tempi dei lavori preparatori per la Assemblea Costituente e ne commentano rispettivamente i principali effetti e i gradi di fattibilità e di realizzazione.

La documentazione e la letteratura sono molto ricche (Barca 1997; *Storia dell'IRI* 2013-2015) anche sui temi affrontati in questo racconto di «economia politica» (nel senso che questa disciplina aveva prima di essere ridotta a *economics*) che privilegia la ricerca negli archivi storici del Parlamento italiano, integrandola con informazioni macroeconomiche, finanziarie e settoriali che contribuiscono a chiarire il quadro più generale entro cui il racconto stesso si dipana.

Più specificamente, si tratta del dibattito che ambiva sia a ripristinare e a mantenere la concorrenza nell'economia italiana che usciva dal protezionismo dall'estero, sia a stimolare la cre-

scita economica e quella dimensionale delle piccole imprese. A tal fine, nel quinquennio 1958-1963, furono proposte in particolare: la razionalizzazione delle imprese statali; quella delle società per azioni in chiave antimonopolio; l'emanazione di una legge nazionale per la tutela della concorrenza. Erano proposte motivate dalla presenza in posizione di monopolio di alcune imprese statali; dalle posizioni oligopolistiche di altre imprese statali partecipate da imprese private; dalla opacità dei bilanci societari e delle modalità di governo delle imprese pubbliche e private che mascheravano i profitti, i più diversi intrecci societari, le intese e i patti di sindacato.

Più che proposte di riforma legislativa, che non godettero neppure l'onore di un qualsivoglia dibattito parlamentare, furono oggetto dell'attenzione degli operatori economici e politici soltanto suggestioni avanzate da alcune minoranze politiche e intellettuali. Tali suggestioni non vennero considerate per circa un trentennio (1960-1990); sono state riconsiderate e in parte seguite a cavallo degli anni Ottanta e Novanta, come si argomenta nel prosieguo. Invece, lo stesso trentennio ha visto affermarsi alcune politiche economiche funzionali alla sostituzione del protezionismo dall'estero con il protezionismo interno tramite il credito agevolato, gli intrecci tra imprese pubbliche e private, il dualismo zoppo tra queste e la spesa pubblica.

Ma dopo tanti anni di protezionismo, al quale gli imprenditori si erano abituati nella formulazione delle loro strategie di impresa, le risposte al nuovo quadro normativo a favore dei mercati sono risultate assai deludenti, così come si documenta in conclusione di questo racconto.

2. *Suggestioni dai tempi della Costituente*

2.1. Il racconto si avvia attingendo ai lavori che la Sottocommissione Industria (all'interno della cosiddetta Commissione Demaria) tenne in vista dell'Assemblea Costituente[1].

[1] Ministero per la Costituente, *Rapporto della Commissione economica presentato all'Assemblea Costituente*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma, 1946-47. Da allora la Commissione è stata sovente richiamata con il nome del suo presidente Giovanni Demaria. Fecero parte della Commissione, tra gli altri, Paolo Baffi, Luigi Berliri, Federico Caffè, Armando Cannarrano, Luigi Ceriani, Gustavo Del Vecchio, Giuseppe Di Nardi, Valentino Dominedò, Giuseppe Ugo Papi, Pasquale Saraceno, Manlio Rossi Doria, Sergio Steve.

La Sottocommissione si confrontò anche con le diverse culture politiche ed economiche allora presenti in Italia (Gigliobianco e Giorgiantonio, in questo volume) e con le divergenti proposte di politica economica per il ridisegno dei mercati ereditati dal fascismo; segnati non soltanto dalla carenza di mercati finanziari e mobiliari confrontabili a quelli delle economie più progredite, ma anche dalla massiccia ed eterogenea presenza delle imprese statali, di quelle controllate dall'IRI, dai consorzi, dai cartelli, dalle intese non rese pubbliche tra imprese pubbliche e private e dagli oligopoli pubblici e privati. Il solo IRI controllava tutte le cosiddette *industrie chiave*: ovvero, tutta l'industria armatoriale, gran parte della siderurgia, una parte notevole del settore meccanico e manifatturiero, del settore telefonico, di quello elettrico[2]. Sottostante a tale assetto industriale e finanziario sopravviveva una molteplicità di piccole imprese che stentavano a crescere sui mercati condivisi.

La presenza delle imprese statali sollecitò molti, di ispirazione liberale, a porre il problema della loro privatizzazione. Ad esempio, il senatore liberale Alfredo Frassati propose: «l'IRI dovrebbe vendere quello che può vendere senza avere un piano organico»[3]. Proposta, invece, che fu contrastata da Angelo Costa (presidente di Confindustria) quando riconobbe che:

> se si potesse pensare che l'industria privata fosse in grado di assorbire l'IRI, potremmo dire: liquidiamo l'IRI e facciamolo assorbire dai privati. Ma oggi non possiamo immaginare una industria privata che sia in grado di prendere per esempio un Ansaldo[4].

[2] Ivi, vol. II, *Industria*, tomo 1, *Le aziende industriali pubbliche*, pp. 347-368; vol. II, Appendice, Interrogatorio di Leopoldo Piccardi, già Commissario dell'IRI, 8 marzo 1946, pp. 21-33.

[3] Ivi, vol. II, *Industria*, Appendice, Interrogatorio di Alfredo Frassati, Amministratore delegato della Società Italiana per il Gas-Italgas, 4 aprile 1946, pp. 334-342.

[4] Ivi, Interrogatorio di Angelo Costa, Presidente di Confindustria, 7 marzo 1946, pp. 79-91.

Sul lato opposto si pose, ad esempio, Antonio Pesenti, comunista ed ex ministro delle Finanze nei governi di unità nazionale (poi membro dell'Assemblea Costituente per il PCI), che propose la nazionalizzazione delle imprese di pubblica utilità, delle imprese monopolistiche (Montecatini e le imprese elettriche) e delle grandi imprese di interesse nazionale (Fiat e SNIA Viscosa)[5].

Tra queste due posizioni contrapposte, prevalse nei fatti quella di Giuseppe Paratore, presidente dell'IRI (poi membro dell'Assemblea Costituente per il gruppo di Unione democratica nazionale e senatore nel gruppo misto), che puntualizzò non soltanto che «nelle attività in cui i rischi sono molto forti, gli industriali se li tengono finché le cose vanno bene, poi, quando vanno male [...] chiedono l'intervento dello Stato», ma anche che la politica di collaborazione tra capitale pubblico e capitale privato avrebbe dovuto essere perseguita soltanto «a carattere industriale con la maggioranza delle azioni nelle mani dello Stato»[6]. Venne così prefigurata l'azienda mista dei decenni successivi.

Concluse la Sottocommissione, con rinvio al successivo lavoro dei Costituenti, che

> piuttosto quindi che domandarsi se determinati settori debbano essere riprivatizzati (in quanto un eventuale riprivatizzazione delle imprese statali sottoporrebbe l'economia italiana a un «costo di smobilitazione» pressoché sconosciuto), sembra più logico invece chiedersi se non sia possibile introdurre forme più razionali di esercizio[7].

2.2. Il ripristino e il mantenimento della concorrenza pose il problema dei rapporti competitivi tra le imprese private e quelle controllate dallo Stato e in particolare dall'IRI. Ma il rappresentante della Edison sostenne che le aziende dell'IRI non avevano «esercitato azione concorrenziale», così come disse il rappresentante dell'Ansaldo: «non credo che si possa parlare di antitesi o contrasti veri e propri [...] ritengo che abbiano agito sempre

[5] Ivi, Questionari, risposta di Antonio Pesenti, p. 72.
[6] Ivi, Interrogatorio di Giuseppe Paratore, Presidente dell'IRI, 13 aprile 1946, pp. 452-60.
[7] Ivi, tomo 1, Relazione, *Le aziende industriali pubbliche*, p. 388.

sul piano della correttezza e del *fair play*»[8]. Concorreva a sostenere tali giudizi la morfologia dei mercati ove erano presenti le barriere all'ingresso di nuovi imprenditori: ovvero, con le parole di Paolo Sylos Labini, le «siepi, o peggio, le mura elevate, con schegge di vetro conficcate sull'orlo per rendere molto difficile l'ingresso degli entranti»[9]. «Siepi» dovute anche all'esperienza acquisita e all'evoluzione tecnologica che, ad esempio, aveva reso indispensabile sia la grande distribuzione per vendere le produzioni di massa, sia disporre di ingenti capitali (di rischio o di debito) non alla portata di tutti. Annotò infatti la Sottocommissione che, ad esempio, nel caso del settore elettrico,

> la costituzione di nuove aziende elettriche fu in parte impedita anche dal maggior costo delle nuove centrali rispetto alle vecchie [...] l'esperienza acquisita [...] da parte dei maggiori gruppi elettrici [...] metteva i gruppi stessi in condizioni migliori rispetto agli eventuali nuovi concorrenti[10].

Anche le intese compromettevano la concorrenza tra imprese (Amatori e Felisini, in questo volume). Ad esempio, Pietro Ferrerio, presidente dell'Edison, riconobbe che «per i gruppi elettrici a poco a poco si sono create delle intese libere, non codificate in accordi scritti»[11], cui è ragionevole pensare che partecipassero anche le aziende elettriche controllate dall'IRI.

La Sottocommissione temeva, in particolare, che gli effetti lesivi della concorrenza esercitassero, come nel caso della Fiat, «un'influenza preponderante su numerose piccole e medie officine che sono fornite di attrezzature [...] secondo il principio delle officine disperse [...] che pure appaiono come imprese indipen-

[8] Ivi, tomo 2, Appendice Questionari e monografie, risposte di Edison e Ansaldo, pp. 43 e 47.
[9] Atti parlamentari, Camera dei deputati, III Legislatura, *Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico*, doc. XVIII, n. 1, vol. II, Interrogatorio di Paolo Sylos Labini, 8 febbraio1962, p. 59.
[10] Ministero per la Costituente, vol. II, *Industria*, tomo 2, Relazione, p. 222.
[11] Ivi, Interrogatorio di Pietro Ferrerio, Presidente dell'Edison, 28 marzo 1946, p. 177.

denti di modeste dimensioni»[12]. Sollecitata da considerazioni siffatte, la Sottocommissione discusse se introdurre anche in Italia una specifica legge nazionale per la tutela della concorrenza che, salvaguardando le opportunità di crescita dimensionale delle imprese, imponesse quanto meno la pubblicità delle intese e sanzionasse l'abuso di posizione dominante e la manipolazione dei prezzi di vendita, sul tipo dello Sherman Act introdotto negli USA sul finire del XIX secolo. Contro la proposta fu molto esplicito Pietro Ferrerio (presidente di Edison: società elettrica potenzialmente soggetta a regolamentazione), che alla domanda del presidente Giovanni Demaria se ritenesse «opportuno che anche in Italia si seguisse il principio della legge antimonopolistica americana (quello dello Sherman Act del 1890)», rispose:

> Io sono liberale e la mia esperienza di quarant'anni ha confermato questa mia posizione [...]. Non credo che la legge *Sherman* abbia mai funzionato in senso generale. Avrà funzionato in un qualche caso, magari a torto. È la materia difficile da regolare[13].

Concluse invece la Sottocommissione affermando che sussisteva comunque

> l'opportunità di un intervento dello Stato diretto a disciplinare le situazioni di monopolio che vengono a determinarsi per effetto di condizioni naturali, di fattori tecnici o di eliminazione della concorrenza[14].

2.3. La riforma delle società per azioni in chiave antimonopolio interessò la Sottocommissione che ambiva a proporre specifiche opzioni di riforma dei mercati mobiliari tese a contrastare le *big corporations* nate per integrazione industriale e finanziaria e caratterizzate dalla pratica dell'*interlocking* degli amministratori (la *interdipendenza multipla a catena*, *fra gruppi ristretti di fiduciari, rappresentanti di oligarchie economiche*, nel linguaggio della Commissione[15]) e dai patti di sindacato non resi pubblici, per il controllo societario.

Temeva infatti la Sottocommissione che le *big corporations* e le altre formazioni oligopolistiche potessero sostituire il reticolo delle piccole imprese gestite direttamente dagli stessi proprietari del capitale investito, ma incapaci di influire direttamente sui prezzi e sulle quantità delle loro offerte di beni e servizi sui condivisi mercati di riferimento: anche perché i gruppi industriali organizzati sotto forma di società per azioni (e tanto più se collegate con partecipazioni a catena) «costituiscono a volte veri governi estremamente accentrati [...] che non sempre il pubblico avrebbe potuto controllare dall'esterno»[16]. Pertanto, concluse la Sottocommissione industria, sebbene le società per azioni abbiano costituito anche in Italia un importante e duttile strumento di espansione economica, tuttavia,

> esse hanno in certi settori favorito particolari processi di concentrazione di capitali, con la tendenza alla formazione di monopoli di fatto e di situazioni particolari di privilegio economico e politico [...] per eliminare o contenere tali pericoli sembra necessario che lo Stato sorto dalla Costituzione debba, come è avvenuto in altri paesi, intervenire in questo campo con adatte disposizioni legislative e pubblici controlli[17].

2.4. Il contrasto ai monopoli e alle formazioni oligopolistiche, pubbliche e private, divenne il tema dominante anche della discussione nella III Sottocommissione dell'Assemblea Costituente. Non così avvenne per gli altri temi prima ricordati, non particolarmente racchiusi nelle due culture politiche dominanti: quella cattolica popolare e quella marxista comunista. La prima fu rappresentata in particolare negli interventi di Fanfani, Taviani

[12] Ivi, tomo 2, *Relazione*, pp. 234-235.
[13] Ivi, Interrogatorio di Pietro Ferrerio, pp. 160-180.
[14] Ivi, tomo 2, *Relazione*, p. 238.

[15] Ivi, vol. II, *Industria*, tomo 1, p. 333. Riferisce la Commissione che, ad esempio, «uno o più membri del C.d.A. della Edison si trovavano in 16 società elettriche, in 18 banche o società finanziarie, in 12 società straniere, in 6 società meccaniche o metallurgiche, in 6 società edilizie, in 4 società telefoniche, in 3 società tessili, in 2 società chimiche». Fra i componenti del gruppo Edison figuravano aziende come Feltrinelli, Pirelli, Motta.
[16] Ivi, tomo 2, pp. 235-236; tomo 1, pp. 330-336.
[17] Ivi, tomo 2, *Relazione*, p. 337; tomo 1, *Le società per azioni*, pp. 304-346.

e Dominedò; la seconda negli interventi di Antonio Pesenti e di Togliatti, che però aveva già rinviato a un imprecisato futuro il modello delle economie pianificate o di tipo collettivista. Infatti, in uno dei primi interventi (16 ottobre 1946) nella I Sottocommissione che si occupava dei diritti e dei doveri economico-sociali, Togliatti sostenne a proposito di un emendamento elaborato insieme a Dossetti (DC) che:

> Si sta scrivendo una Costituzione che non è una costituzione socialista, ma è la Costituzione corrispondente ad un periodo transitorio di lotta per un regime economico di coesistenza di differenti forze economiche [...] la lotta che si conduce non è diretta contro la libera iniziativa e la proprietà privata [...] ma contro le forme di proprietà privata monopolistiche[18].

Nel corso dei lavori dell'Assemblea Costituente, la cultura cattolica popolare fu espressa in particolare da Valentino Dominedò (DC) che, intervenendo il 1° ottobre del 1946, non ebbe dubbi nel sostenere che

> Quando si venga a determinare in un'impresa economica il carattere di preminente interesse nazionale, si venga quasi automaticamente a prospettare l'eventualità di uno Stato nello Stato, di una potenza nella potenza collettiva. È il pericolo in atto nella forma monopolistica [...] un intollerabile monopolio privato[19].

Dal canto suo la cultura marxista comunista fu espressa in particolare da Antonio Pesenti (PCI) che sostenne, con argomentazioni non dissimili da quelle di Dominedò, che

> L'essenziale è che lo Stato italiano diventi uno stato democratico, popolare e non ci siano più i gruppi monopolistici di una volta[20].

[18] Ivi, vol. VI, pp. 551 e 554.
[19] Atti parlamentari, *La Costituzione della Repubblica nei lavori preparatori all'Assemblea Costituente*, a cura del Segretariato generale della Camera dei deputati, 8 voll., Istituto Poligrafico dello Stato, Roma 1971, vol. VIII, p. 2193.
[20] Ivi, vol. VIII, p. 2291.

Soltanto una volta fu fatto accenno all'opportunità di una legge nazionale antitrust, ma per essere criticata da Malvestiti (DC) che, oltre a fare esplicito riferimento al tema della concorrenza e, curiosamente, al pensiero di Pareto, Del Vecchio, Barone e Marx, nel richiamare lo Sherman Act del 1890, lo definì un «prodotto legislativo tipico dell'università» che non ha impedito «che proprio l'America sia diventata la patria classica dei cartelli e dei *trust*»[21]. In conclusione dei suoi lavori, i Costituenti trovarono un debole e generico compromesso soltanto su alcuni principi di carattere generale per la redazione finale degli articoli del progetto di Costituzione che riguardavano i «rapporti economici». Il compromesso tra la cultura cattolica popolare e quella marxista comunista fu trovato sul testo illustrato da Meuccio Ruini (esponente del Partito democratico del lavoro di ispirazione radical-sociale) nel modo siffatto:

> la Costituzione riconosce e garantisce nell'economia italiana – e a ciò non si oppongano le correnti estreme – l'iniziativa e la libertà privata e la proprietà privata dei beni di consumo e dei mezzi di produzione [...] il progetto pone in luce la coesistenza di attività pubbliche e private[22].

Una conseguenza del dibattito che si svolse nelle diverse sedi sopra ricordate, fu che le proposte per la razionalizzazione delle imprese statali, per la riforma delle società per azioni, per contrastare le formazioni oligopolistiche e i monopoli e per l'adozione della legge nazionale antitrust non trovarono riferimenti nei «maestosi articoli» scolpiti nella Costituzione; esse pertanto sarebbero state oggetto della legislazione successiva non di rango costituzionale.

3. *L'avvio della Repubblica con la ripresa di suggestioni per la concorrenza e la crescita economica*

3.1. Terminato il periodo della ricostruzione postbellica, di fronte alla realtà rappresentata, per l'anno 1951, nella tabella 14.1

[21] Ivi, vol. VI, pp. 1365 ss.
[22] Ivi, vol. I, *Relazione del presidente della Commissione*, p. LXXX.

(*infra*), governo e parlamento si posero diversi quesiti, stante il fatto che tale realtà non sarebbe svanita spontaneamente nel breve periodo. Permaneva anche il problema del reticolo delle piccole e piccolissime imprese che stentavano a crescere[23].

Come illustrano le tabelle 14.1 e 14.2 (*infra*), eterogenea era la natura delle imprese statali, massiccia la loro presenza e diffusi erano gli intrecci societari tra le imprese pubbliche e private.

Il solo IRI nel 1951 controllava alcune finanziarie che a loro volta disponevano di un capitale complessivo pari a circa il 63% del capitale nominale di tutte le società finanziarie italiane. Lo stesso IRI, nel 1949-1954, disponeva anche di partecipazioni societarie pari al 65,8% del complessivo capitale delle SpA italiane; in particolare disponeva del 20% del capitale sociale delle società operanti nel settore delle industrie meccaniche, dell'89,9% in quelle siderurgiche, del 34,6% in quelle elettriche, del 31,9% in quelle armatoriali, del 73,2 % in quelle telefoniche (Ministero dell'Industria e del Commercio 1956, pp. 285-287). Realtà che contribuiva a fare difettare il mercato mobiliare sul lato dell'offerta stante la chiusura degli assetti societari.

Dal canto suo, l'industria bancaria era in prevalenza nelle mani dello stesso IRI e delle Casse di risparmio, mentre l'esercizio del credito era ancora considerato un servizio pubblico e non attività di impresa. L'industria bancaria era poi sottoposta alla vigilanza della Banca d'Italia, governata dalla legge bancaria del 1936 e chiusa alle banche estere. La Banca d'Italia gestiva il piano sportelli, mentre l'ABI gestiva il cartello bancario «per limitare quella accanita concorrenza»[24] sui tassi attivi e passivi. La proprietà pubblica delle banche consentiva di non remunerare la proprietà stessa, favoriva l'assunzione di elevati rischi di controparte, mentre incentivava l'azzardo morale dei prenditori di fondi, adusi ad assumersi rischi finanziari nella consapevolezza che, in caso di default, sarebbero stati contabilizzati tra gli incagli e le sofferenze nei bilanci degli istituti di credito.

[23] Nel 1951 il numero degli addetti per unità locale era soltanto di 5,63 addetti nell'industria manifatturiera e, in assenza di più dettagliate informazioni, è ragionevole ritenere che queste fossero «officine disperse».

[24] Ministero per la Costituente, vol. IV, Credito, Appendice, Interrogatori e Questionari, Risposta ABI al Questionario n. 6, p. 348.

Tabella 14.1. *Principali partecipazioni detenute dallo Stato. Anni 1949-1951*

Società	Partecipazione	% di partecip.
1. Siderurgia		
Finsider	IRI	Maggioranza
Terni	Finsider	Idem
Ilva	Idem	Idem
Dalmine	Idem	Idem
SIAC	Idem	Totale
Sidercomit	Idem	Idem
Acciaierie Tubificio	Idem	50
Società Cogne	Demanio	Totale
2. Meccanica e cantieristica		
Finmeccanica	IRI	Totale
Ansaldo	IRI e Finmecc.	Quasi Totale
Navalmeccanica	Idem	Totale
Cantieri riuniti	Idem	Maggioranza
OTO Le Grazie	Idem	Totale
Arsenale triestino	Idem	Idem
Officine rip. Navi	Finmecc.	Idem
Officine meccaniche	IRI e Finmecc.	Idem
Ansaldo Fossati	Idem	Idem
Alfa Romeo	Idem	Idem
3. Telecomunicazioni		
STET	IRI	Maggioranza
STIPEL	STET	Quasi Totale
TIMO	Idem	Totale
TELVE	Idem	Idem
SETERMER	IRI	Minoranza
RAI	SIP	Totale
Italcable	Minist. Poste	Totale
4. Credito e finanza		
COMIT	IRI	Quasi Totale
CREDIT	Idem	Idem
Banco di Roma	Idem	Idem
BNL	Demanio	Idem

Tabella 14.1. *(segue)*

Mediobanca	Comit Credit Banco Roma	Totale
EFI	Diversi	Minoranza
Banco S. Spirito	Diversi e IRI	Totale
Fondiario Sardo	Idem	Idem
5. Chimica		
CELDIT	IRI	Maggioranza
SAIGE	IRI	Minoranza
SAIVO	IRI Salmoiraghi	Idem
Ital. Potassa	Idem	Totale IRI
CELNA	Idem	Minoranza
6. Elettromeccanica di precisione		
Ansaldo San Giorgio	IRI e Finmecc.	Totale
Termomeccanica	Idem	Idem
Marconi	Idem	Maggioranza
Siemens	IRI STET SIP	Idem
7. Meccanica e fonderie		
Stab. S. Eustachio	IRI e Finmecc.	Totale
Delta	Idem	Maggioranza
Reina	Ilva	Idem
FA.MA	IRI e Finmecc.	Idem
Ind. Mecc. Napoli	Idem	Idem
OMSSA	IRI	50
Odero Terni	IRI e Finmecc.	Totale
8. Elettrico		
SIP	IRI	Controllo
Vizzola	SIP	Maggioranza
Sarca Molveno	IRI	Idem
PCE Piemonte Centrale	IRI e SIP	Idem
SME	IRI	Minoranza
Soc. Elettrica Sarda	Idem	Idem
Elettricità Sicilia	Superpower	Idem

Tabella 14.1. *(segue)*

STE	IRI e SIP	Idem
Larderello	FFSS	Maggioranza
STES	FFSS	Minoranza
9. Trasporti		
Finmare	IRI	Maggioranza
Marittima Nazionale	IRI e Finmecc.	Totale
Italia di Navig.	Idem	Idem
Lloyd Triest.	Idem	Idem
Tirrenia	Idem	Idem
Adriatica	AGIP	Idem
SPEM	AGIP	Totale
Coop. Naz. Sauro	Demanio	Minoranza
Alitalia	Idem	Maggioranza
LAI	Idem	Maggioranza
LATI	IRI	Totale
Strade Ferrate	IRI	Maggioranza
CINTIA	Demanio BNL	Controllo
CIAT	CINT e UNT	Totale
INT	FFSS	Totale
Ferrovie di Sicilia	IRI	Totale
Comp. Wagons Lits	IRI	Minoranza
10. Altra chimica		
ABCD	Idem	Totale IRI
Montecatini	IRI	Minoranza

Fonte: nostre elaborazioni da Ministero dell'Industria e del Commercio (1956, pp. 26 ss.).

La tabella 14.2 (*infra*) documenta a sua volta l'importanza delle quote di mercato di alcune aziende statali riportate nella tabella 14.1 (*supra*), negli stessi anni. In molti settori si trattava di una posizione dominante spesso condotta con gruppi privati, come nel caso della STET, o dell'Ilva.

Tabella 14.2. *Gruppi di aziende statali, quote di mercato e/o capacità produttiva. Anni 1950-1951*

BIN e BNL	33% dei depositi raccolti	AMMI	30% di zinco
Finsider	54,9% della ghisa		15% del piombo
	40% dell'acciaio		100% di antimonio
	24,8% della ghisa		70% di stagno
	24,7% dell'acciaio		100% minerali auriferi
Finmeccanica	80% dei cantieri navali	Ilva	50% del ferro
	25% del materiale ferroviario	Monte Amiata	65% del mercurio
	10% del materiale motoristico	Finmare	18% del tonnellaggio mercantile
AGIP	60% del gas naturale		
	40% del petrolio grezzo	STET	57% dei telefoni installati
	25% di petrolio per raffinazione	Aziende elettriche	30% energia elettrica prodotta
ANIC	27% del petrolio per raffinazione	RAI	100% abbonati radio
ACAI	90% del carbone	Navigazione aerea	80% passeggeri trasportati
Cogne	85% dell'antracite		
	30% del ferro		

Fonte: Ministero dell'Industria e del Commercio (1956, p. 18).

3.2. Le eterogeneità delle imprese statali e dei loro intrecci societari (tabb. 14.1 e 14.2, *supra*, par. 3.1.), motivò la ripresa del dibattito sulla razionalizzazione delle imprese stesse. Tema che fu posto (nel 1951, durante il VI e VII governo De Gasperi sorretto da una coalizione politica formata da DC e PRI) e compiutamente articolato nel documento del ministro Ugo La Malfa sul riordino delle partecipazioni statali[25]. In questo documento, il ministro, oltre ad assegnare alle imprese statali il ruolo importante di «supplenza» dell'industria privata per la industrializzazione del Paese, segnalò che i principali problemi avrebbero riguardato la difficoltà del controllo di un insieme così eterogeneo di imprese statali operanti nei più diversi settori; la molteplicità e l'insufficienza dei controlli politici centrali; la diversa struttura di gestione tecnico-amministrativa (IRI e Demanio); la molteplice struttura delle società finanziarie che a loro volta erano holding di società operative: ad esempio Finsider e Finneccanica.

Conseguentemente, il ministro La Malfa propose di razionalizzare il controllo e gli assetti proprietari delle imprese delle partecipazioni statali coinvolgendo anche i capitali privati nelle cosiddette *aziende miste*, «nell'intento di eseguire opere e lavori che rispondono a interessi generali» (Ministero dell'Industria e del Commercio 1956, vol. I, p. 12), ma collocando le stesse imprese entro il perimetro dei poteri del governo, pregiudicandone così l'autonomia gestionale: diversamente dal modello ereditato da Beneduce che prevedeva una gestione tecnocratica. Aggiunse infatti il ministro La Malfa che

> Una volta superato il problema dell'accentramento e del coordinamento dei controlli, sorge la questione relativa all'organo ministeriale specifico che dovrebbe presiedere a tale funzione [...] un Ministero responsabile delle partecipazioni dello Stato di fronte al Parlamento (Ministero dell'Industria e del Commercio 1956, vol. I, p. 108).

Tale soluzione consentì, più tardi, il coinvolgimento del parlamento, dei partiti politici e dei sindacati nella gestione delle imprese statali.

[25] Presidenza del Consiglio dei Ministri, *Relazione conclusiva presentata dal Ministro segretario di Stato on.le Ugo La Malfa nel Consiglio dei Ministri del 9 aprile 1951, concernente la riorganizzazione delle partecipazioni economiche dello Stato*, in Ministero dell'Industria e del Commercio (1956), vol. II.

Nei fatti l'occasione per assegnare obiettivi diversi dalla economicità della gestione delle imprese delle partecipazioni statali venne colta, nel 1954, da alcuni parlamentari quando posero con due distinte mozioni, il problema dello *sganciamento* delle aziende dell'IRI dalla Confindustria[26]. Le due mozioni furono presentate rispettivamente da Lizzadri (PSI) e da Pastore (DC), entrambi importanti esponenti sindacali, rispettivamente della CGIL e della CISL.

Per motivare lo *sganciamento* dalla Confindustria, fu sottolineata «la radicale non omogeneità» delle imprese partecipate dall'IRI rispetto a quelle private. Sostenne il socialista Lizzadri che

> in verità a noi importa fino a un certo punto che la Confindustria faccia i suoi interessi e gli interessi dei suoi associati, a noi importa solo che l'IRI faccia gli interessi della collettività, gli interessi del Paese. A noi preme che le aziende dell'IRI non siano influenzate dalla Confindustria[27].

Sostenne a sua volta il democristiano Pastore, con motivazioni ben più radicali, che

> noi chiediamo in sostanza di valutare la *radicale non omogeneità* tra interessi propri dell'economia privata industriale, che si fonda sul profitto d'impresa con le sue particolari e le sue proprie implicazioni sul piano della politica economica, e gli interessi propri delle aziende statali che dovrebbero tendere a realizzare finalità di pubblico interesse[28].

E così fu approvata la mozione presentata dal deputato DC Pastore che impegnava anche il governo «a promuovere una associazione tra di esse [le imprese IRI, n.d.a.] anche ai fini sindacali».

La conseguenza di motivazioni siffatte fu, nei fatti, l'abbandono dell'ipotesi di riorganizzazione delle imprese statali e la loro integrazione nel sistema politico secondo il cosiddetto modello *piramidale*: ovvero dal Parlamento, al Ministero delle Partecipazioni statali[29], agli enti pubblici di gestione, alle imprese delle partecipazioni statali; oppure con specifico riferimento all'IRI, nelle parole del suo presidente Giuseppe Petrilli: il Parlamento «centro motore» e l'IRI «cinghia di trasmissione» del governo[30].

[26] Ivi, seduta del 2 agosto 1954, pp. 11863-11926.
[27] Ivi, seduta pomeridiana del 2 agosto 1954, p. 11875.
[28] Ivi, p. 11878.

3.3. La riforma delle società per azioni, che non «costituisce soltanto un fatto tecnico legislativo [...] ma anzitutto un elemento di politica economica e più in generale un fatto politico» (Commissione De Gregorio 1965, p. 1), fu oggetto nel corso degli anni 1956-1963 delle proposte di legge da parte di un ampio schieramento politico che comprendeva liberali (Villabruna), repubblicani (La Malfa) e socialisti (Riccardo Lombardi e Vittorio Foa) e che ambiva a contrastare ciò che allora si imputava ai gruppi oligopolistici pubblici e privati: di innalzare barriere all'entrata di altre imprese tramite il ricorso ai collegamenti di gruppo, alle partecipazioni azionarie reciproche, alla moltiplicazione dei soggetti giuridici mediante il sistema delle società a cascata, all'*interlocking* degli amministratori. Infine l'accusa era anche quella di occultare i sopraprofitti di monopolio con il sistema della moltiplicazione delle società di comodo e con il più stretto segreto dei dati di gestione. In sintesi, le diverse proposte ambivano a riformare i mercati finanziari sul lato dell'offerta di capitale di rischio e non sul lato della domanda di valori mobiliari.

Piace ricordare che in quegli anni, alle voci per la riforma dei membri del Parlamento si aggiunsero quelle di altri intellettuali (tra cui Corbino, Demaria, Lombardini, Rossi Doria, Papi, Steve) in occasione degli interrogatori innanzi alla Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza. Qui di seguito si riportano le opinioni di Paolo Sylos Labini e di Ernesto Rossi.

[29] Al nuovo Ministero per le Partecipazioni statali, sottoposto agli indirizzi di governo e parlamento, furono devoluti tutti i compiti e le attribuzioni che spettavano al Consiglio dei Ministri, alla Presidenza del Consiglio dei Ministri, ai Comitati di Ministri o a singoli Ministeri relativamente all'IRI, all'ENI e a tutte le altre imprese con partecipazione statale diretta o indiretta.

[30] Atti parlamentari, Camera dei deputati, *Atti della Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico*, III legislatura, doc. XVIII, n. 1, vol. I, Interrogatorio di Giuseppe Petrilli, Presidente dell'IRI, pp. 374-375. Atti parlamentari ripresi anche da Amatori e Felisini, in questo volume.

Sostenne al riguardo Sylos Labini che un efficace strumento di una politica antimonopolistica lo si sarebbe ottenuto

se viene attuata una riforma della legislazione delle società per azioni, che, fra l'altro, renda obbligatoria la pubblicazione di bilanci particolareggiati per tutte le società per azioni anche per quelle controllate dallo Stato. Parlando di bilanci non mi riferisco soltanto al conto profitti e perdite, ma anche agli elementi patrimoniali ed alla composizione del portafoglio, che deve essere specificato in tutti i particolari compresa l'indicazione dei prezzi di acquisto e dei prezzi correnti delle azioni. Qui non c'è un gran lavoro da fare, perché basta prendere la legislazione americana per avere una ottima guida. Si potrebbe pensare alla costituzione di un organismo analogo a quello della *Security and Exchange Commission*[31].

Sostenne a sua volta Ernesto Rossi che

le nostre leggi consentono ancora agli amministratori delle società per azioni di tenere segreti tutti gli elementi della loro gestione che nei paesi capitalistici più progrediti vengono continuamente resi pubblici [...] occorre che il Governo, seguendo l'esempio dei paesi economicamente e politicamente più progrediti, riformi radicalmente il nostro ordinamento giuridico delle società per azioni ed i nostri organi di controllo sulla loro gestione e su tutte le operazioni finanziarie che possono essere compiute sui titoli. È questa una necessità economica, ma anche politica, se si vuole impedire che i centri di potere occulti sopraffacciano completamente il Parlamento e gli altri organi democratici[32].

Entrambi sollecitarono l'istituzione anche in Italia di un organismo di vigilanza sui mercati mobiliari sul modello della SEC americana creata nel 1934, ma la Consob fu istituita solo nel 1974 con poteri di gran lunga inferiori a quelli della SEC.

3.4. Gli stessi anni (1958-1963) videro anche le proposte avanzate da coloro che avevano depositato diversi disegni di legge per la difesa della concorrenza e della libertà economica[33], anche al fine di sostenere la crescita economica che in quegli anni stava declinando.

Per ricercare un più diffuso consenso politico alle diverse proposte di disegni di legge, nel 1962 la Camera dei deputati istituì, per iniziativa del deputato Roberto Tremelloni (DC), la Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico (*supra*, par. 3.3), che raccolse numerose opinioni anche di esperti stranieri sui limiti posti alla concorrenza in Italia.

Molti di questi esperti (fra cui Morris, Allais, poi Nobel per l'economia, Fellner, Machlup) sostennero che negli Stati Uniti la legislazione contro gli accordi restrittivi della concorrenza (Sherman Act) avesse dato grandissimi benefici, che pertanto potesse essere presa come modello per l'Italia e che gli accordi e le intese dovessero essere resi pubblici presso un organo amministrativo. Altri, come Boulding, suggerirono una legge formulata in modo più elastico rispetto allo Sherman Act, mentre l'austriaco Rothschild suggerì di integrare le necessarie legislazioni antimonopolio nazionali nella più generale legislazione della CEE, seppure mantenendo le legislazioni nazionali così integrate. Infine Tinbergen (poi Nobel per l'economia), nel suggerire una legislazione nazionale antimonopolio, mise in guardia i governi dal rischio di essere troppo facilmente ingannati dagli interessi dei soggetti vigilati meglio informati sui particolari tecnici e sulla possibilità di elusione delle norme[34]. Tinbergen anticipò il tema centrale per il corretto funzionamento dei mercati: quello della cattura del regolatore da parte del regolato.

Le risposte date nel corso degli *interrogatori* dai rappresentanti delle grandi industrie e dalle rispettive corporazioni (che

[31] Ivi, vol. II, Interrogatorio di Paolo Sylos Labini, 18 febbraio 1962, pp. 75-76.

[32] Ivi, vol. II, Interrogatorio di Ernesto Rossi, 16 gennaio 1963, pp. 504 e 517.

[33] Atti parlamentari, Camera dei deputati, A.C. 248 Lombardi Riccardo (PSI) e La Malfa (PRI) del 22 settembre 1958; A.C. 582 Tremelloni (DC) del 27 novembre 1958; A.C. 933 Malagodi (PLI) e altri del 12 marzo 1959; A.C. 1714 Foschini (DC) e altri del 28 novembre 1959; A.C. 1903 Amendola (PCI) e altri del 15 gennaio 1960.

[34] Atti parlamentari, Camera dei deputati, doc. XVIII, vol. IX, Studi e monografie, Opinioni di esperti stranieri sui problemi della concorrenza: Morris, pp. 14-19; Allais, pp. 20-21; Boulding, pp. 40-41; Fellner, pp. 51-54; Machlup, pp. 84-89; Rothschild, pp. 105-107; Tinbergen, pp. 116-117.

raggruppavano anche industrie di minore dimensione), furono unanimi nel ritenere che sui mercati italiani la concorrenza già fosse operativa e che le norme contenute del Trattato europeo fossero più che sufficienti per la tutela della libertà economica in campo economico in Italia. Pertanto, non era necessaria alcuna nuova legge nazionale per la tutela della concorrenza. Fu questa la tesi, ad esempio, di Vittorio Valletta (Fiat)[35], Alberto Pirelli[36], Carlo Faina (Montecatini)[37], Fulvio Bracco[38], allora presidente dell'Assofarma.

3.5. In questo contesto sfavorevole alla riforma dei mercati, svolse i suoi lavori la Commissione speciale in sede legislativa[39] (relatore fu Luciano Radi, DC, e ministro dell'Industria e del commercio era Emilio Colombo DC), che avrebbe dovuto tradurre in norme i risultati conoscitivi prodotti dalla precedente commissione di indagine. Ma la Commissione speciale non concluse mai i suoi lavori poiché il rappresentate del governo Gaspari (DC) chiese e ottenne il rinvio dell'esame ad altra seduta in attesa che anche il governo presentasse la propria proposta. Ma ciò non avvenne.

Il tallone di Achille fu la previsione del divieto di intese e, nel caso vi fossero, l'obbligo di comunicarle al mercato. Nel disegno di legge proposto dalla Commissione speciale all'art. 1 era infatti previsto: «sono vietate le intese fra imprenditori che mediante contratti, accordi, pratiche concordate o mediante clausole statutarie, disposizioni generali o regolamentari o deliberazioni di Consorzi o di Associazioni di imprese, possano comunque impedire, falsare o limitare la concorrenza sul mercato

[35] Ivi, vol. II, Interrogatorio di Vittorio Valletta, 24 ottobre 1962, pp. 168, 173, 182, 185.

[36] Ivi, vol. II, Interrogatorio di Alberto Pirelli, 31 ottobre 1962, pp. 219 ss.

[37] Ivi, vol. II, Interrogatorio di Carlo Faina, 21 novembre 1962, pp. 329-353.

[38] Ivi, vol. III, Interrogatorio di Fulvio Bracco, 9 settembre 1964, pp. 220 e 236.

[39] Atti parlamentari, Camera dei deputati, III Legislatura, Commissioni in sede legislativa, *Commissione speciale per l'esame dei provvedimenti concernenti la tutela della libertà di concorrenza*, sedute del 28 novembre 1962 e 7 febbraio 1963.

interno»; all'art. 2 era poi posto il divieto «alle imprese in posizione dominante di manovrare sul mercato [...] il prezzo, le condizioni di fornitura, il flusso di approvvigionamento»; infine, all'art. 4 si imponeva l'obbligo di comunicare, entro 30 giorni, al ministro per l'Industria tutte le intese che regolassero l'attività produttiva[40].

In conclusione, le proposte di riforma dei mercati (finanziari e non) per lo sviluppo della concorrenza in Italia, formulate a cavallo degli anni Cinquanta e Sessanta del Novecento, non ebbero alcun seguito in Parlamento neppure nel corso dei successivi trenta anni: periodo di tempo che invece vide l'affermarsi di

> un complesso sistema di «protezionismo interno» sotto forma di credito agevolato, di fondi di dotazione concessi per pianare perdite e non per apportare capitale, di agevolazioni fiscali, di aiuti diretti ed indiretti contro i quali negli anni ottanta la Commissione europea ha giustamente rivolto le sue condanne più dure (Carli 1993, pp. 5-6).

Qui di seguito si riportano tre esempi di politiche economiche funzionali al protezionismo interno. Il primo riguarda prevalentemente le piccole imprese; il secondo il rapporto tra imprese pubbliche e imprese private; il terzo la generalità degli operatori economici, famiglie escluse. Tutte e tre furono politiche economiche che hanno comportato oneri per il bilancio pubblico.

4. *Un accrocco di protezionismo interno (1960-1990)*

4.1. Nel 1959, appena due anni dopo la firma del trattato di Roma, il governo guidato da Antonio Segni (DC) – ministro del Tesoro era Emilio Colombo (DC) – emanò la legge n. 623 del 30 luglio recante «Nuovi incentivi a favore delle medie e piccole industrie e dell'artigianato». Fu un importante incentivo dato alla fragilità finanziaria delle piccole e medie imprese, e un disincentivo alla crescita dimensionale delle stesse. Infatti, questa leg-

[40] Ivi, pp. 21-22.

ge dispose che gli istituti per il credito a medio e lungo termine (in particolare il Mediocredito centrale) erogassero a favore delle imprese italiane finanziamenti speciali della durata di dieci o quindici anni a un tasso fisso annuo non superiore al 5%, ridotto al 3% nelle aree sottosviluppate, disponendo che venisse posto a carico del bilancio dello stato la differenza tra il tasso di mercato (che oscillava tra il 6 e il 10%) e quello agevolato.

Seguirono molte altre leggi per il credito agevolato tramite i contributi pubblici a fondo perduto (si pensi alla Cassa per il Mezzogiorno) o il credito agevolato che coinvolse in particolare gli istituti di credito speciale (Mobiliare, Fondiario e Agrario) e gli «istituti regionali per il credito alla piccole e medie imprese», finanziati con trasferimenti a carico del bilancio dello Stato[41].

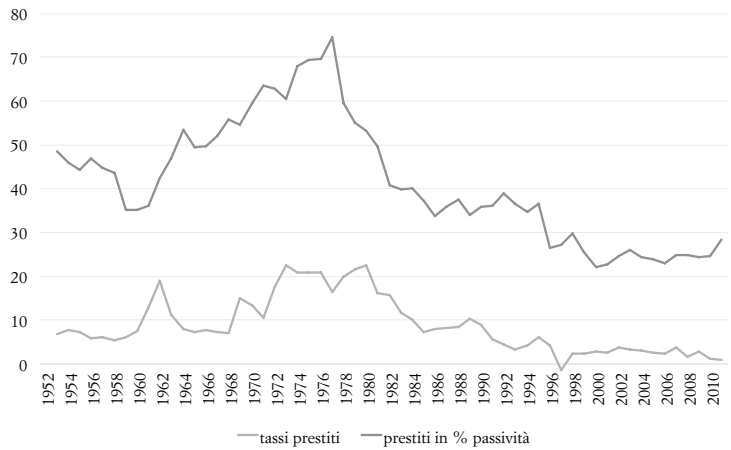
Gli effetti dei provvedimenti di legge per il credito agevolato e altri incentivi creditizi che si sono susseguiti nel tempo, concorrono a spiegare l'andamento della variabile rappresentata nella figura 14.1, *infra*, che copre anche i due decenni successivi alla privatizzazione degli istituti di credito e ai conseguenti processi di concentrazioni e di aggregazioni bancarie.

Si tratta di un indicatore, seppure indiretto, sia della propensione delle imprese italiane all'indebitamento bancario (non contrastato dal livello dei tassi di interesse agevolato), sia della risultante fragilità finanziaria delle medesime imprese, sia del modesto afflusso del capitale di rischio per il finanziamento degli investimenti e lo sviluppo dimensionale delle imprese.

La figura 14.1, *infra*, suggerisce che l'industria bancaria non abbia contrastato con sufficiente decisione l'individualismo imprenditoriale, che si pone in conflitto con le esigenze di crescita dimensionale dell'industria italiana. Individualismo che si manifesta anche con la prassi di costituire «piccole holding di famiglia» per il controllo di altre piccole imprese familiari; presumibilmente al fine sia di sfuggire allo statuto dei lavoratori che fissa

[41] Alcune leggi cardine, di durata decennale, per il finanziamento dell'industria furono quelle che istituirono nel 1976 il «Fondo nazionale per il credito agevolato», nel 1977 il fondo per la «Ristrutturazione industriale» e il fondo per la ricerca applicata presso l'IMI. Infine, si ricorda la legge n. 1329 del 1965, nota come «legge Sabatini» (rinnovata per decenni) che agevolava l'acquisto (o il leasing) di impianti e macchinari.

Figura 14.1. *La fragilità finanziaria delle imprese non finanziarie. Prestiti in % delle passività e tassi bancari sui prestiti*



Fonte: Banca d'Italia serie storiche. Archivio dati Prometeia.

le soglie (quindici dipendenti) sotto le quali esso non si applica, sia all'obbligo di presentare il bilancio consolidato di gruppo all'ente creditizio. Ma a fronte di ciò l'istituto di credito rischia di incorrere nella errata valutazione del rischio del singolo prenditore di fondi, di gravare il proprio bilancio di sofferenze e perdite che incidono sui requisiti patrimoniali e riducono il patrimonio di vigilanza.

Si può concludere che il protezionismo interno perseguito con le agevolazioni creditizie, non limitate a un periodo di tempo ben definito, ma quasi permanenti come nel caso italiano, invece di spingere le piccole e piccolissime imprese a cogliere l'occasione (temporanea) per la loro crescita dimensionale, ha l'effetto opposto di incentivare le imprese stesse a non crescere per continuare a beneficare nel tempo indeterminato del credito agevolato; a restare dunque racchiuse in una specie di trappola dimensionale per motivi creditizi.

4.2. I rapporti tra imprese private e imprese delle partecipazioni statali hanno segnato a lungo sia il grado di oligopolio comples-

sivo sui mercati italiani, sia la supplenza delle imprese pubbliche nell'industrializzazione del Paese, sia il cosiddetto «dualismo zoppo».

Nel ripercorrere la storia di queste ultime, Pasquale Saraceno ha sostenuto che, nel caso delle industrie manifatturiere, tra le motivazioni del loro operare dovesse figurare, oltre a quella di «supplenza» dell'iniziativa privata, anche quella del contrasto ai monopoli al fine di

> determinare una condizione di concorrenza nel mercato di un dato prodotto, mercato che altrimenti si svolgerebbe in situazioni di monopolio (Saraceno 1975, p. 87)[...] ma che non può essere chiesto alle imprese manifatturiere a p.s. di applicare prezzi inferiori a quelli che consentono la retribuzione normale del capitale investito nell'impresa (ivi, p. 89) [...] e infine che, le distorsioni della concorrenza causate dal sistema delle imprese a p.s. sono state marginali, non certo maggiori di quelle già rilevabili nei mercati, tutt'altro che propriamente concorrenziali, del mondo contemporaneo (ivi, pp. 125-132).

Nei fatti, come già rilevato dalla Commissione Demaria (*supra*, par. 2.2.), la concorrenza tra imprese oligopolistiche private e pubbliche nei settori manifatturieri era stata esclusa, nel 1962, dallo stesso presidente dell'IRI Giuseppe Petrilli che, interrogato da Aldo Natoli (PCI) che chiedeva se fosse in atto «una politica collusiva di qualche settore dell'IRI con gruppi monopolistici privati», rispose:

> prima di tutto mi sembra alquanto eccessivo parlare di collusione. Non si potrebbe parlare di una collusione di interessi ma, se mai, di una coincidenza di interessi [...] a meno che si voglia alludere, come nel caso delle società elettriche, ad una politica di accordi con alcuni gruppi privati[42].

La «coincidenza di interessi» distorsiva della concorrenza in un sistema economico contemporaneo, si manifesta non soltanto sui mercati dei prodotti manifatturieri, ma anche sui mercati mobiliari e finanziari e nelle interrelazioni tra di loro soprattutto se i mercati difettano delle norme a tutela della concorrenza e della trasparenza.

[42] Atti parlamentari, Camera dei deputati, doc. XVII, vol. II, Interrogatorio di Giuseppe Petrilli, Presidente IRI, 21 novembre 1962, pp. 371-373.

Nel caso dell'Italia, costituisce un indicatore indiretto della «coincidenza di interessi» la documentazione raccolta nella tabella 14.3, *infra*, relativa alle partecipazioni che l'IRI detiene insieme con i gruppi privati nel periodo 1961-1962 (distinta per settore industriale) che non differisce in modo significativo dalla situazione rilevata nell'anno 1951 (tab. 14.1, *supra*, par. 3.1.).

Poiché in numerose società operative partecipate dall'IRI i soci privati disponevano anche di partecipazioni rilevanti e sovente paritarie nei settori più importanti dell'industria italiana (meccanico, elettrico e siderurgico), è ragionevole ritenere che tale situazione potesse favorire sia le intese restrittive della concorrenza sia la «coincidenza di interessi».

È il caso della Fiat che intratteneva relazioni privilegiate sia con Finsider per l'acquisto dei laminati in acciaio, sia con la Federconsorzi per la vendita dei trattori agli agricoltori, sia con la Pirelli per il primo equipaggiamento degli pneumatici sulle auto di nuova produzione; della Montecatini che disponeva anche essa di relazioni privilegiate con la Federconsorzi per la vendita dei fertilizzanti; dell'ABI che era coinvolta nel fare rispettare sia il cartello bancario sui tassi attivi e passivi, sia la politica della distribuzione degli sportelli; dell'Assofarma che raggruppava le 64 maggiori aziende che producevano il 95% dei prodotti di base; dell'Assozucchero che raggruppava il 43% delle aziende saccarifere che rappresentavano circa l'80% della produzione dello zucchero; dell'ANIA che partecipava alle intese tra le imprese assicuratrici; dell'Associazione delle imprese elettriche (Anidel) cui partecipavano sia imprese private sia le imprese di Finelettrica del gruppo IRI.

Smentirono tuttavia l'esistenza di intese e di accordi: Giuseppe Petrilli per l'IRI, Vittorio Valletta per la Fiat, Alberto Pirelli per la società Pirelli, Carlo Faina per la Montecatini, Fulvio Bracco per l'industria farmaceutica[43]. Più tardi, invece, la Com-

[43] Atti parlamentari, Camera dei deputati, doc. XVII, voll. II e III, Interro-

Tabella 14.3. *Principali partecipazioni dell'IRI e di altri privati, 1962*

Nome società	Quota % IRI	Privati	Quota % Privati	Nome società	Quota % IRI	Privati	Quota % Privati
Settore meccanico				*Settore siderurgico*			
Wayne italiana	44,0	Syminton Wayne	51,0	Dalmine Safta	23,5	Techint e altri	76,5
Walworth Europe	33,3	C.T.I.P.	33,0	Siderca	50,0	San Faustin	50,0
"		Walworth Co	33,3	A.T.U.B.	50,0	Fiat	50,0
Durkop Italia	49,0	Durkoppwerke	51,0	Finsider	50,0	ARMCO	50,0
O.M.E.C.A.	50,0	Fiat	50,0	Siderfomi	50,0	ARMCO	50,0
Selenia	40,0	Raytheon	40,0	Minas del Conjuro	25,0	Ensidesa	75,0
Sigma	33,3	B.P.D.	33,3	Terninoss	50,0	U.S.Steel	50,0
"		Fiat	33,3	*Settore costruzioni*			
Stab. Mecc. Triest.	50,0	S.N.I.A.	50,0	Cementir	55,0	Italcementi	45,0
Settore elettrico							
Sarca Molveno	51,0	Edison	49,0				
Elettrica Maremmana	50,0	Selt Valdarno	50,0				
Idroelettrica Tevere	50,0	ACEA	50,0				

Fonte: cfr. nota 30, *supra*. Interrogatorio di Giuseppe Petrilli, pp. 389-390.

missione d'indagine sul dissesto della Fedit – Federazione italiana dei consorzi agrari, ha confermato che «già negli anni sessanta [...] la Federconsorzi stipula accordi particolari rimasti segreti con i produttori industriali Anic, Edison, Fiat, Montecatini»[44]. Va ricordato infine che la concorrenza sui diversi mercati può essere compromessa anche dalla compresenza di amministratori pubblici e privati nelle società miste; nel caso valga la preoccupazione espressa a suo tempo da Ernesto Rossi:

> I rappresentanti dello Stato nei consigli di amministrazione nelle società a partecipazione mista, anche se onesti e capaci, sono facilmente dominati dai rappresentanti dei gruppi finanziari privati[45].

Ad aggravare tale quadro di intreccio tra capitali pubblici e privati, di compresenza di amministratori pubblici e privati, e di possibili conflitti di interesse tra azionisti privati e manager pubblici, la «radicale non omogeneità» dell'impresa pubblica rispetto a quella privata (*supra*, par. 3.2.), consentì di inserire tra le motivazioni delle imprese delle partecipazione statali la protezione e l'acquisizione di imprese private in condizioni di rilevanti squilibri economici e finanziari: i cosiddetti «salvataggi industriali», contestati in via generale da Pasquale Saraceno soprattutto nel caso delle medie imprese in crisi non «capaci di sopravvivere» (Saraceno 1975, pp. 88-89).

È ciò che è avvenuto, ad esempio, nel caso dell'ENI che dovette assorbire due industrie tessili (Lanerossi e Lebole) incoerenti con il proprio *core business*; oppure nel caso dell'EFIM che intervenne tramite la controllata Gepi[46] sia nel settore tessile e automobilistico (Maserati e Innocenti), sia per prendere in cari-

gatori: Valletta, p. 168 e ss.; Pirelli, p. 219 e ss.; Faina, p. 329 e ss.; Bracco, pp. 220 ss.; Petrilli, pp. 372-373.

[44] Atti parlamentari, Camera dei deputati, XIII Legislatura, doc. XXIII, n. 61, *Commissione parlamentare d'inchiesta sul dissesto della Federazione italiana di Consorzi agrari*, Relazione finale, 6 marzo 2001, p. 45.

[45] Ivi, Interrogatorio di Ernesto Rossi, p. 510.

[46] Per la sola Gepi cfr.: Atti Parlamentari, Senato della Repubblica, 5° Commissione, Indagine conoscitiva sulla situazione della Gepi Spa, Audizione del Presidente della Gepi, seduta del 10 febbraio 1983.

co i dipendenti in esubero di grandi imprese private (ad esempio, Fiat, Montedison, SNIA, SIR, Marzotto) mantenuti in cassa integrazione per molti anni.

Come si disse per lungo tempo, i rapporti tra impresa pubblica e impresa privata costituirono una sorta di *dualismo zoppo* a favore degli interessi privati e in danno delle imprese pubbliche, del bilancio pubblico e della concorrenza[47]. Ad esempio, il *dualismo zoppo* riguardò il passaggio all'IRI della società Motta, dei cantieri navali Piaggio (ex Tosi), della società GMT-Grandi motori navali Triestini (all'inizio con partecipazione paritaria IRI Fiat), della società Teskid (Fiat).

Un importante caso da ricordare di *dualismo zoppo* è dato dagli esiti della nazionalizzazione degli impianti elettrici avvenuta con legge 6 dicembre 1962, che istituì l'ENEL – Ente nazionale per l'energia elettrica.

L'esito fu che i grandi gruppi (ad esempio la Edison, la SADE, La Centrale, ma anche la Finelettrica dell'IRI) si ritrovarono, in sostituzione degli immobilizzi industriali, a poter disporre di ingenti fondi liquidi da convertire in ogni iniziativa che volessero intraprendere in altri settori industriali, seppure mantenendo il controllo delle società ex elettriche e delle importanti partecipazioni azionarie incrociate possedute dalle stesse. Ad esempio, la Bastogi che partecipava al capitale della Edison con il pacchetto di maggioranza relativa e a quello della SADE, oltre che al capitale della SME-Società meridionale di elettricità.

Ha commentato Pasquale Saraceno a proposito degli esiti della nazionalizzazione dell'energia elettrica che

> la conversione fallì; non solo la parte maggiore dei gruppi ex elettrici finì, già nel 1968, tra le partecipazioni statali, ma il fallimento coinvolse anche il gruppo chimico Montecatini con il quale i gruppi ex elettrici si erano fusi (Saraceno 1977, p. 157).

[47] Atti parlamentari, Senato della Repubblica, 5° Commissione, Indagine conoscitiva sull'assetto delle partecipazioni statali. Audizione di Agostino Paci, Presidente di Intersind, 7 maggio 1986, pp. 3 ss.

Venne così dato vita (pronuba Mediobanca) al gruppo Montecatini-Edison che a sua volta diede vita più tardi (1989) al gruppo Enimont successivamente smembrato e riprivatizzato (Zamagni, in questo volume).

4.3. Il credito agevolato e il *dualismo zoppo* non furono le sole manifestazione del protezionismo interno. La figura 14.2, *infra*, mostra l'andamento crescente nel tempo di una variabile *proxy* del sostegno delle amministrazioni pubbliche ai più diversi settori produttivi, famiglie escluse, ma comprese le imprese delle partecipazioni statali (per la logica dell'esercizio vedi Cavazzuti 1978, p. 15).

Nello specifico, la variabile *proxy* è data dalla somma delle spese delle amministrazioni pubbliche, per acquisto di beni e servizi, per trasferimenti alle imprese di parte corrente e in conto capitale, per investimenti pubblici che si ritiene affluiscano ai più diversi operatori economici, come quota del PIL. Nel grafico, il confronto è svolto con il tasso di variazione percentuale del PIL reale.

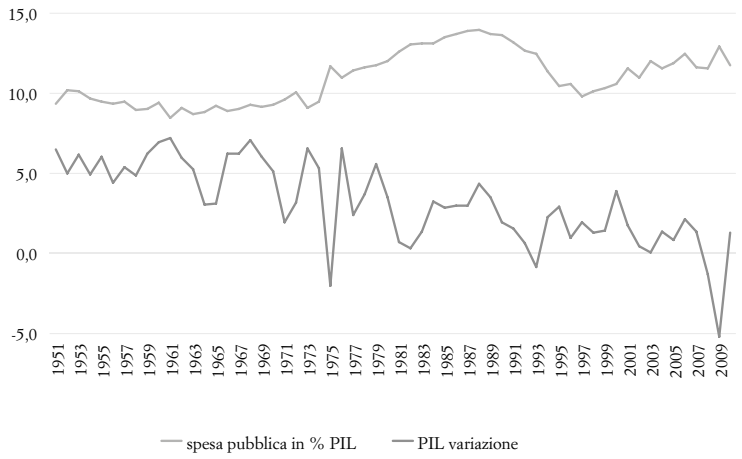
Si tratta di una stima che documenta la tendenza a sostenere con la spesa pubblica i settori produttivi: in modo crescente fino dalla metà degli anni Settanta, che giunge alla sua massima espansione (circa il 13% del PIL) alla metà degli anni Ottanta (IX Legislatura – Governi Craxi) per poi scendere e riprendere a salire negli anni Duemila.

Tuttavia, tale variabile *proxy* sottostima il sostegno del bilancio pubblico agli operatori economici in quanto non comprende, ad esempio, le cosiddette *tax expenditures* (le riduzioni delle aliquote d'imposta e l'erosione delle basi imponibili per determinate attività produttive) che riducono significativamente il gettito fiscale: di circa 253 miliardi di euro nel 2011 di cui circa 65 miliardi a favore delle imprese tra erosione dell'IVA e quella dell'IRAP[48].

Si può osservare che, seppure alimentati da questo flusso di spesa pubblica, i comportamenti degli operatori economici non

[48] Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Relazione finale del gruppo di lavoro sull'erosione fiscale*, Roma, 22 novembre 2012.

Figura 14.2. Proxy *spesa pubblica e variazione % del PIL reale*



Fonte: Archivio dati Prometeia.

paiono essere stati in grado di contenere la lunga stagnazione dell'economia italiana documentata nella figura 14.2.

D'altronde, l'andamento degli investimenti fissi delle imprese non finanziarie in impianti, macchinari e mezzi di trasporto può essere assunto al pari di indicatore indiretto della caduta della propensione a investire da parte delle imprese manifatturiere: tali investimenti infatti si sono sensibilmente ridotti, da circa il 12% del PIL nel 2000 a sotto la soglia dell'8% nel 2013 (Banca d'Italia, anni vari). Ma ciò ha comportato, insieme alla cronica modesta spesa delle imprese in ricerca e sviluppo[49], sia la riduzione della capacità produttiva inutilizzata nell'industria, sia quella della potenziale risposta della capacità produttiva e dell'economia in generale agli stimoli provenienti da nuova domanda aggregata.

[49] Negli anni Novanta e Duemila le imprese italiane hanno speso in ricerca e sviluppo circa lo 0,5% del PIL, la Spagna lo 0,5-0,6; la Francia l'1,3-1,4; la Germania l'1,6-1,7; gli USA l'1,7-1,8; il Giappone il 2,1, 2,3; la UE(15) l'1,2; i paesi OCSE l'1,6 (Banca d'Italia, Appendice alla Relazione annuale, anni vari).

5. *L'Europa sospinge la legislazione torrentizia per la riforma dei mercati (1990-2000)*

Trascorsi alcuni decenni caratterizzati da generale afasia di politici e operatori economici sull'opportunità delle riforme a favore della concorrenza, nel corso della X Legislatura la Commissione industria del Senato (presidente Roberto Cassola) diede avvio a una nuova indagine conoscitiva sulla internazionalizzazione e le concentrazioni industriali[50]. Iniziativa che fu dovuta principalmente alla sollecitazione di quanto stava avvenendo in Europa.

Infatti, nei confronti internazionali l'Italia giungeva quasi ultima nel tentativo di predisporre apposite normative per la tutela della concorrenza.

Gli *interrogatori* condotti dalla Commissione industria non trovarono, come nel 1962-1963, unanimi consensi tra gli operatori economici sulla opportunità di una legge nazionale antitrust. Qui si riporta l'opinione di Confindustria con le parole del suo presidente (Luigi Lucchini) che sostenne:

> sarebbe assurdo che l'Italia affrontasse tale problematica con una normativa puramente nazionale [...] credo che sia più facile andare incontro alle necessità di uniformare la nostra legislazione in questo campo, aspettando anche delle direttive che si spera di avere il più presto possibile[51].

Furono invece a favore il presiedente dell'ENI Franco Reviglio, quello dell'IRI Romano Prodi e quello della STET (partecipata dall'IRI) Michele Principe[52]. Carlo De Benedetti (Olivet-

[50] Atti Parlamentari, Senato della Repubblica, Legge 10 ottobre 1990, n. 287, *Norme per la tutela della concorrenza e del mercato. La legislazione antitrust, Indagine conoscitiva svolta dalla Commissione industria sulla internazionalizzazione delle imprese e le concentrazioni industriali*, voll. I e II, Roma 1990.

[51] Ivi, vol. I, Interrogatorio di Luigi Lucchini, 19 novembre 1987, pp. 115 e 119.

[52] Ivi, vol. I, Interrogatori di Franco Reviglio, 18 novembre 1987; Romano Prodi, 17 novembre 1987 e Michele Principe, 13 gennaio 1988, pp. 63 ss., pp. 81 ss., pp. 191 ss.

ti) si dichiarò a favore, così come fece il presidente della Pirelli, Leopoldo Pirelli[53].

Approvata la legge antitrust, seguì una legislazione a carattere torrentizio, che qui soltanto si accenna, per l'opera dei governi presieduti da Giuliano Amato, Carlo A. Ciampi, Lamberto Dini e Romano Prodi. Furono i governi che, negli anni 1992-1998, ridisegnarono i mercati creditizi e finanziari, anche per il progressivo recepimento nell'ordinamento italiano delle direttive comunitarie in materia creditizia e finanziaria (culminato nel 1993 con l'emanazione del Testo unico bancario e nel 1998 con quella del Testo unico della finanza).

Quest'ultimo, oltre al ridisegno dei poteri della Consob, delle norme per la riforma delle società per azioni, alla previsione e sanzione per gli abusi di mercato (*insider trading*, manipolazione informativa e operativa), rendeva obbligatoria la pubblicità dei patti di sindacato di blocco o di voto[54] e ridisegnava la normativa per le OPA obbligatorie nel caso di cambio del controllo societario e per la contendibilità delle imprese quotate di cui, come si è raccontato, si discuteva da oltre trenta anni (Cavazzuti 2013).

Furono norme dettate anche dall'urgenza di riportare la fiducia dei mercati finanziari internazionali sulla capacità dell'Italia di onorare il proprio debito pubblico. A tal fine, nel corso del 1992, con diversi decreti legge, il governo diede avvio, anche per il rispetto dell'accordo Andreatta-Van Miert (che impose la riduzione dei debiti degli enti delle partecipazioni statali), al processo delle privatizzazioni delle partecipazioni statali (tab. 14.3, *supra*) e alla conversione forzata in società per azioni degli enti pubblici economici IRI, ENI, ENEL, alla liquidazione dell'EFIM e alla soppressione del Ministero delle Partecipazioni statali (Cavazzuti 2014).

[53] Ivi, vol. I, Interrogatorio di Carlo De Benedetti, 2 dicembre 1987; Leopoldo Pirelli, 13 gennaio 1988, p. 131 e ss., e p. 207 e ss.

[54] Al 31 dicembre 2000 tra le 237 società quotate in Borsa vigevano 63 patti di sindacato di blocco o di voto pari al 51,6% del capitale ordinario. Per l'elenco nominativo delle società vedi Consob (2000, pp. 161-164).

6. *Alcune risposte deludenti alle riforme dei mercati (anni 2000)*

Allungando lo sguardo verso gli anni del nuovo secolo ci si domanda come abbiano reagito in generale gli operatori economici forse troppo congelati nel pregiudizio e nella diffidenza per le ricordate riforme legislative: la risposta fu alquanto deludente.

Tre indicatori assecondano questo giudizio: l'assetto proprietario delle società quotate che avrebbe dovuto rispondere alla riforma delle società per azioni; il mercato del controllo proprietario che avrebbe dovuto reagire anche al processo delle privatizzazioni delle imprese pubbliche e alle norme sulla contendibilità delle imprese quotate; il comportamento degli operatori economici italiani nel corso delle privatizzazioni, confrontato con quello degli investitori esteri.

6.1. Nel corso degli anni Duemila, l'assetto del mercato mobiliare non ha ancora mostrato significative variazioni, rispetto al decennio precedente, da imputare alla riforma del quadro normativo contenuto nel Testo unico della finanza (1998). Infatti, nel corso degli anni più recenti (tab. 14.4, *infra*) la concentrazione proprietaria è rimasta elevata e sostanzialmente stabile dal 1998 in poi.

Poco o nulla è mutato nella struttura azionaria delle società quotate, che resta molto concentrata e poco contendibile. Quasi i tre quarti delle società quotate, pari a circa la metà della capitalizzazione di borsa, sono controllate di diritto o di fatto da un singolo azionista. Inoltre, permane elevata la separazione fra diritti di controllo e diritti patrimoniali, realizzata attraverso il mantenimento di strutture piramidali di gruppo. Il numero delle società quotate si mantiene assai modesto (dopo il picco di 280 società nel 2009) e quasi costante nell'intorno delle 250 unità.

Sono dati che confermano la scarsa propensione delle imprese italiane a procedere alla quotazione, anche per crescere dimensionalmente tramite la raccolta di capitale di rischio tra il pubblico.

Tabella 14.4. *Il giardinetto pietrificato degli assetti proprietari delle società quotate*

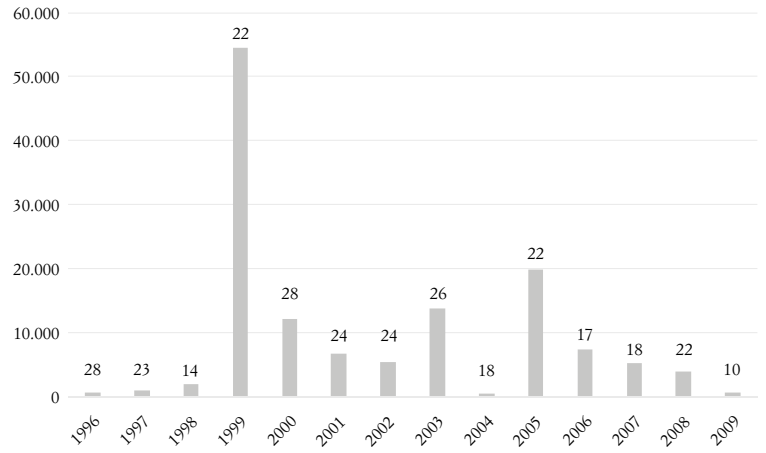
Anni	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
N. società quotate	219	240	237	232	231	219	219	220
Quota del I azion.	47,1	48,6	44,1	42,2	40,7	33,5	32,7	28,6
Controllate di diritto	122	148	141	135	142	130	134	124
Controllate di fatto	34	31	34	37	37	25	22	28
Controllate da patto	28	29	24	21	20	28	26	24
Non controllate	35	32	38	39	32	36	37	44
Anni	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
N. società quotate	223	228	251	280	271	263	255	249
Quota del I azion.	27,5	27,8	45,5	45,7	44,9	46,1	46,8	46,8
Controllate di diritto	128	133	137	135	129	123	123	119
Controllate di fatto	25	36	55	50	51	54	48	45
Controllata da patto	26	31	57	57	53	49	45	44
Non controllate	44	28	32	29	38	34	35	36

Fonte: Aggiornamento da Cavazzuti (2013).

6.2. Il nuovo Testo unico della finanza (1998), contenente la nuova normativa dedicata alle offerte pubbliche di acquisto (OPA) o scambio (OPS), consentì ad alcune società di modificare il controllo societario di altre imprese mediante la scalata in borsa. Fu comunque una esperienza di breve durata racchiusa entro il 1999 (fig. 14.3, *infra*, ove è riportato anche il numero via via decrescente delle operazioni).

Alcuni fatti concorsero alla eccezionalità dell'anno 1999 (oltre 54.000 milioni di euro di controvalore dell'offerta). Tra questi si ricorda l'OPA su Telecom (oltre 32.000 milioni), quella di Intesa su Comit (quasi 9.700 milioni) e quella delle Assicurazioni Generali sull'INA (oltre 9.880 milioni).

Figura 14.3. *Controvalore delle OPA in milioni di euro*



Fonte: Consob, Relazione annuale, anni vari.

Di fatto le tre OPA ora ricordate quasi esaurirono il controvalore delle offerte che si manifestarono nel 1999 sul mercato del controllo societario. Ma il furoreggiare del mercato del controllo societario fu una fiammata che si spense rapidamente. E così, dopo gli avvenimenti del 1999 tale mercato di fatto svanì senza alcuna significativa ripresa e l'ambiente tornò a essere quello precedente l'emanazione del Testo unico. È però da non dimenticare che a partire dall'inizio della crisi finanziaria del 2007, molte società quotate colsero l'occasione sia per operare il riacquisto delle proprie azioni favorito dalla caduta dei corsi azionari, sia di promuovere offerte pubbliche di acquisto per giungere al *delisting* della società stessa.

6.3. La tabella 14.5, *infra*, documenta per i diversi settori industriali delle società cedute sia i difformi comportamenti degli investitori italiani rispetto a quelli stranieri, sia gli incassi dalle cessioni che hanno condotto a cedere la quota di comando a investitori.

Terminata la lunga era del *dualismo zoppo*, in occasione delle cessioni ai privati delle imprese pubbliche, molti operatori eco-

nomici italiani preferirono rifugiarsi nel settore domestico per erogare servizi di pubblica utilità protetti dalla concorrenza interna e internazionale, come gli aeroporti, le autostrade, le reti delle telecomunicazioni, la ristorazione, nel caso anche protetti dai «poteri speciali» antiscalata attribuiti al Ministero del Tesoro oppure dalla mancata costituzione della autorità di regolazione del settore (come nel caso dei trasporti, dove ha iniziato a operare soltanto nel 2013).

Nel caso degli acquirenti italiani si può osservare sia il comportamento (minoritario) che mirava ad accrescere la dimensione del gruppo acquirente (gruppi Riva/Ilva, Lucchini/Piombino e Rocca e Barilla); sia quello che intendeva diversificare gli investimenti del gruppo (gruppi Benetton, Caltagirone, Orlandi) nei settori diversi da quello manifatturiero sovente alla ricerca di posizioni di rendita (autostrade); sia il comportamento che mirava a realizzare plusvalenze da una successiva cessione (fondi chiusi, oppure Rocca per la SIV e Riva per la SEAT insieme ad altri). Non sempre furono operazioni di successo, come attesta il caso Ilva e quello delle Acciaierie di Piombino guidati da gruppi famigliari inadatti allo scopo.

Viceversa, i gruppi industriali stranieri preferirono restare nel settore di cui avevano esperienza al fine di accrescere la loro dimensione e presenza internazionale in alcuni settori strategici ad alta tecnologia. Ad esempio il gruppo Krupp che ha acquisito AST-Acciai Speciali di Terni; il gruppo ABB-Asea Brown Boveri che ha integrato EBPA (*leader* nei sistemi di controllo e automazione di processo nel settore dell'energia); oppure la General Electric Company con l'acquisto di Nuovo Pignone.

Gli spazi lasciati liberi dagli investitori italiani furono dunque occupati da acquirenti stranieri in alcuni settori «chiave» per lo sviluppo dell'economia italiana: tra il 1992 e il 2000 su oltre 35 cessioni di società con tecniche diverse da quella del collocamento sul mercato e per importi superiori a 90 miliardi di lire, circa la metà furono cedute ad acquirenti esteri e hanno rappresentato circa il 37% del totale degli incassi dalle cessioni del controllo delle aziende cedute: con esclusione di Telecom – privatizzata tramite OPV – e delle altre quote azionarie collocate sui mercati finanziari.

In conclusione, le cessioni ai gruppi stranieri hanno riguarda-

Tabella 14.5. *Principali smobilizzi di imprese pubbliche industriali 1992-2000*

Società cedute	Soc. Italiane Acquirenti	Incassi Mld Lire*	Società cedute	Soc. Italiane Acquirenti	Incassi Mld Lire*
A. Alimentari, distribuzione, ristorazione			*Costruzioni*		
Sme (dopo scissione)	Benetton e altri	1.302	Nuovo Portello	Cristallo	120
Pavesi	Barilla	255	Condotte d'acqua	Ferrocemento	96
Cirio, Bertolli, De Rica	Fisvi-Cragnotti	311	*Telecomunicazioni*		
Siderurgia			ENI cavi in fibra ottica	Albacom	242
AF Piombino	Lucchini	365	*Editoria e pubblicità*		
ISE	Edison e altri	370	SEAT	Comit e altri	1.653
ILP	Riva	2.332	*Infrastrutture*		
Dalmine	Rocca	301	Autostrade	Benetton e altri	4.911
Cemento e vetro			Aeroporti di Roma	Gemina e altri	2.572
Cementir	Caltagirone	480	*Trasporti Marittimi*		
Chimica e fibre			Sidermar	Coeclerici	129
Montefibre	Orlandi	187	*Varie*		
NST	Albacom	116	ENI Alberghi	Fondi chiusi	244
Meccanica elettromeccanica Impiantistica ed elettronica			SEAT	Vari investitori	1.653
Alfa Romeo Avio	Fiat Avio	238	Alitalia	Investit. Profess.	787

Tabella 14.6. (*segue*)

Società cedute	Soc. Italiane Acquirenti	Incassi Mld Lire*
B. Alimentari, distribuzione, ristorazione		
Italgel	Nestlé	431
Siderurgia		
AST	Krupp	624
Tubi Ghisa	Pont Mousson	121
SIV	Pilkington	210
Alluminio		
Alumix	Alcoa	450
Chimica e fibre		
Alcantara	Toray	195
Enich. Augusta	RWE	355
Liquigas Distribuzione	Primagaz	221
Agip Argentina	YPF	110
Inca International	Dow Chem	262
ENI ramo fertilizzanti	Norsk Hydro	166
Agip Coal	Diversi esteri	171
Meccanica elettromeccanica Impiantistica ed elettronica		
Mac	Marconi UK	225
Nuovo Pignone	General Electric	849
EBPA	ABB	1.300
Telecomunicazioni		
Italtel	Siemens	1.000
Varie		
Carbones del Guasare	Shell	230
Incassi da acquirenti		Mld Lire
Da società italiane		18.664
Da società estere		6.920
Totale incassi da acquirenti		25.584

* Operazioni con corrispettivo d'importo superiore ai 90 miliardi di lire.
Fonte: elaborazione di dati da: Mediobanca (2000, pp. 33 e ss.); IRI (2001).

to alcuni settori chiave per lo sviluppo di una economia, come il settore siderurgico, dell'alluminio, chimico, meccanico, elettromeccanico, delle telecomunicazioni, dell'impiantistica ecc. Fatti che se da un lato non devono stupire in quanto furono anche il positivo risultato per l'economia italiana della globalizzazione dei mercati, dall'altro illustrano la propensione degli operatori economici italiani a rifugiarsi nei settori meno esposti alla concorrenza internazionale.

E così, parafrasando Schumpeter (1971, p. 76: «Non è, in generale, il padrone delle diligenze ad introdurre le ferrovie»), si potrebbe sostenere che gli operatori economici italiani, seppure con le dovute eccezioni, quando sono sopraggiunti nel nuovo contesto segnato dalla globalizzazione dei mercati, dalla moneta unica, dalla legge nazionale antitrust, dalla privatizzazione delle imprese pubbliche, dalla riforma dei mercati finanziari e delle società per azioni, hanno perseverato a gestire le diligenze a cavalli mentre fuori dai confini nazionali correvano i treni: seppure in presenza delle difficoltà economiche comuni ai diversi Paesi europei: quali il cambio euro/dollaro e il rispetto del patto di stabilità.

Bibliografia

Amatori F., Felisini D. (2017), *La «cooperazione contrattuale», 1900-1965*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Andreatta N. (1992), *La politica dei giusti e la convenzione del mercato*, intervista rilasciata a RadioDue il 14 giugno 1992, in *L'Onestà*, Arel-il Mulino, n. 2.

Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Banca d'Italia, Roma, anni vari.

Barca F. (a cura di) (1997), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma.

Carli G. (1993), *Cinquant'anni di vita italiana*, Laterza, Roma-Bari.

— (1995), *Le due anime di Faust*, Laterza, Roma-Bari.

Cavazzuti F. (1978), *Il nodo della finanza pubblica*, Feltrinelli, Milano.

— (2013), *Luigi Spaventa in Consob*, in «Moneta e credito», 66, 263, pp. 299-335.

— (2014), *Le privatizzazioni degli anni Novanta: l'IRI tra Parlamento, governo e dintorni*, in Artoni R. (a cura di), *Storia dell'IRI*, vol. 4, *Crisi e privatizzazione*, Laterza, Roma-Bari.
Commissione De Gregorio (1965), *Relazione allo schema di disegno di legge concernente la riforma della disciplina delle società commerciali*, Roma, mimeo.
Consob, *Relazione annuale*, Consob, Roma, anni vari.
Fondazione Prometeia, Archivio dati, Prometeia, Bologna.
Gigliobianco A., Giorgiantonio C. (2017), *Concorrenza e mercato nella cultura*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).
IRI (2001), *Le privatizzazioni in Italia 1992-2000*, Edindustria, Roma.
Mediobanca (2000), *Le privatizzazioni in Italia dal 1992*, a cura di R&S, Ricerche e studi S.p.A., Milano.
Ministero dell'Industria e del Commercio (1955), *L'Istituto per la Ricostruzione Industriale, IRI*, I, *Studi e documenti*, a cura di V. Ristagno, UTET, Torino.
— (1956), *L'Istituto per la Ricostruzione Industriale, IRI*, III, *Origini, ordinamenti e attività svolta*, Rapporto del prof. Pasquale Saraceno, UTET, Torino.
Saraceno P. (1975), *Il sistema delle imprese a partecipazione statale nell'esperienza italiana*, Giuffrè, Milano.
— (1977), *Intervista sulla ricostruzione*, a cura di L. Villari, Laterza, Roma-Bari.
Schumpeter J. (1971), *Teoria dello sviluppo economico*, con introduzione di Paolo Sylos Labini, Biblioteca Sansoni, Firenze.
Storia dell'IRI (2013-2015), vol. da I a VI, Laterza, Roma-Bari.
Zamagni V. (2017), *L'industria chimica*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Fonti archivistiche

1946 Ministero per la Costituente, *Rapporto della Commissione economica presentato all'Assemblea Costituente*. Il materiale raccolto, costituito da relazioni, interrogatori e monografie, confluì in tredici volumi tra cui: *Industria*, vol. II, tomo 1, *Le aziende industriali pubbliche*; *Le società per azioni*; tomo 2 Relazione. Appendice alla Relazione. Interrogatori, questionari e monografie. Vol. IV, *Credito e Assicurazioni*. Relazione. Appendice alla Relazione. Interrogatori, questionari e monografie. Istituto Poligrafico dello Stato, Roma 1946-47, in Archivio storico del Senato della Repubblica.

1946-1948 Atti parlamentari, *La Costituzione della Repubblica nei lavori preparatori all'Assemblea Costituente*, a cura del Segretariato generale della Camera dei deputati (8 volumi), Istituto Poligrafico dello Stato, Roma 1971.

1951 Presidenza del Consiglio dei Ministri, *Relazione conclusiva presentata dal Ministro segretario di Stato on. le Ugo La Malfa nel Consiglio dei Ministri del 9 aprile 1951, concernente la riorganizzazione delle partecipazioni economiche dello Stato*, Roma, in Ministero dell'Industria e del Commercio (1956).

1962-1963a Atti parlamentari, Camera dei deputati, Atti della *Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti posti alla concorrenza in campo economico*, III Legislatura, Doc. XVIII, n. 1. Vol. 1 Relazione alla Camera dei deputati; vol. II e vol. III, Resoconti stenografici degli interrogatori conoscitivi; vol. IV, *La concentrazione industriale*; vol. VI, Studi di settore: *Il finanziamento delle società*; *Il settore assicurativo*; vol. IX, Opinioni di esperti stranieri sui problemi della concorrenza, in www.camera.it/attiparlamentari.

1962-1963b Atti parlamentari, Camera dei deputati, III Legislatura, Commissioni in sede legislativa, *Commissione speciale per l'esame dei provvedimenti concernenti la tutela della libertà di concorrenza*, Sedute del 28 novembre 1962 e 7 febbraio 1963, in www.camera.it/attiparlamentari.

1990 Atti parlamentari, Senato della Repubblica, Legge 10 ottobre 1990, n. 287 – Norme per la tutela della concorrenza e del mercato, *La legislazione antitrust, Indagine conoscitiva svolta dalla Commissione industria sulla internazionalizzazione delle imprese e le concentrazioni industriali*, vol. I e vol. II, Roma 1990.

1990-1993 Atti parlamentari, Camera dei deputati, *Relazione della Corte dei Conti al Parlamento, sull'Ente Partecipazioni e finanziamento industria manifatturiera (EFIM)*, Esercizio 1991, Comunicato alla Presidenza, 19 marzo 1993, in www.camera.it/attiparlamentari.

2011 Atti parlamentari, Camera dei deputati, XIII Legislatura, Doc. XXIII, n. 61, *Commissione parlamentare d'inchiesta sul dissesto della Federazione italiana di Consorzi agrari*, Relazione, 6 marzo 2011, in www.camera.it/attiparlamentari.

15.
TUTELA DELLA CONCORRENZA E DIFFUSIONE SOCIALE DEL RISCHIO

di Michele Grillo

1. *Introduzione**

Negli ultimi due decenni l'Italia ha visto interrompersi il processo di crescita che, nell'arco di un secolo, aveva consentito alla sua economia di convergere verso quelle dei principali paesi occidentali per produttività del lavoro, produttività totale dei fattori e, in ultima analisi, PIL pro capite. Tra la fine dell'Ottocento e il penultimo decennio del Novecento il tasso di crescita del PIL pro capite italiano (includendo il rallentamento nel trentennio 1915-1945) era stato secondo solo a quello del Giappone. Nell'ultimo quarto di secolo, l'economia italiana ha mostrato invece i peggiori risultati tra i grandi paesi industrializzati, con un divario che si amplia nei primi anni Duemila e, ancor di più, con la crisi del 2007.

I saggi raccolti nel volume curato da Toniolo (2013) analizzano in un'ottica di lungo periodo i diversi elementi che possono aver contribuito alla caduta della crescita italiana, offrendo una

* Sono grato a Magda Bianco, Massimo Bordignon, Filippo Cavazzuti, Luca Colombo, Dario Cossutta, Alfredo Gigliobianco, Nicola Giocoli, Franco Grassini, Marco Lossani, Claudio Lucifora, Marco Magnani, Giangiacomo Nardozzi, Andrea Pezzoli, Michele Polo, Paolo Sestito, Francesco Silva e Gianni Toniolo per i commenti ricevuti nelle diverse fasi di predisposizione di questo lavoro.

linea interpretativa comune. Nella seconda metà dell'Ottocento, l'economia italiana si trovava lontana dalla frontiera tecnologica sulla quale si collocavano molti paesi dell'Occidente. Per oltre un secolo, in Italia, la crescita è stata l'esito di un catching-up che ha fatto leva su importazione di tecnologia e spostamento del lavoro da settori a bassa produttività a settori a produttività più elevata. In questo processo, assetti istituzionali peculiari del Paese (le modalità di intervento dello Stato nell'economia, l'organizzazione del sistema bancario, il diritto societario, la legislazione del mercato del lavoro) interagirono con gli elementi di arretratezza (l'insufficiente capitale umano, il ritardo tecnologico, l'inadeguatezza delle infrastrutture fisiche e intangibili, la debolezza dei mercati finanziari) senza ostacolare, e talvolta anche favorendo, il percorso di recupero. Tuttavia, con l'approssimarsi alla frontiera e l'attenuarsi dei fattori di arretratezza, quegli assetti si rivelarono ostativi a condizioni di sviluppo stabili. Il recente *declino* rifletterebbe, in altri termini, l'incapacità di un'economia che usciva dall'arretramento di adattare le proprie istituzioni all'evolversi delle condizioni di contesto.

Non tutto torna tuttavia in questo resoconto. Il timore che numerose peculiarità storiche e istituzionali del Paese avrebbero ostacolato il proseguimento di una crescita stabile, quando l'economia avesse raggiunto la frontiera, era ben avvertito da analisti e *policy-makers*. Fin dagli anni Sessanta il dibattito di *policy* sollecitò l'Italia ad adattare le sue istituzioni a quelle di un'economia non (più) arretrata, modificando in particolare il mercato del lavoro, la governance delle imprese, il sistema finanziario e le modalità dell'intervento statale in economia. A partire dagli anni Ottanta fu avviato un vasto processo di riforme che mirava a modernizzare l'economia italiana su ciascuno di questi fronti. La privatizzazione delle casse di risparmio e delle banche dell'IRI pose le basi per la nascita di grandi gruppi bancari privati, in grado di operare come soggetti universali e più selettivi nell'individuazione dei destinatari delle risorse finanziarie. La riforma del diritto societario, favorendo la contendibilità del controllo e la tutela delle minoranze, modificò un assetto che disincentivava scelte imprenditoriali efficienti perché – attraverso intrecci finanziari, patti di sindacato incrociati e gruppi societari che massimizzavano il capitale controllato a parità di quota azionaria – consentiva il controllo delle imprese senza timore di scalate ostili anche a chi disponesse solo di quote di minoranza e a prescindere dai risultati conseguiti. Ancora negli anni Novanta la legislazione del mercato del lavoro fu modificata per accrescerne la flessibilità (sia pure al costo di segmentare i lavoratori). Infine, nello stesso periodo, la modalità di intervento dello Stato nell'attività economica cambiò radicalmente. A una politica industriale che insisteva sul binomio di partecipazioni statali e commesse pubbliche subentrò un modello di intervento indiretto, che guardava con favore all'iniziativa privata e all'estensione delle condizioni concorrenziali dai settori manifatturieri, già aperti alla competizione internazionale, ai mercati di tutti i beni e servizi. Tuttavia gli effetti attesi di queste riforme sulla crescita non si sono manifestati e ciò sollecita interrogativi sull'inadeguatezza del progetto riformatore, per comprendere meglio se essa sia da ricondurre a errori nel disegno o a difficoltà nell'attuazione (Crafts, Magnani 2013).

Una valutazione specifica dell'impatto delle riforme a favore del mercato e della concorrenza (tra cui fu emblematica, nel 1990, l'introduzione della legge antitrust) offre una prospettiva privilegiata per cogliere l'intreccio tra riforme e mancata crescita, giacché il ricorso al meccanismo di mercato fu il filo rosso della modernizzazione dell'economia italiana e su di esso fecero leva anche le altre riforme. L'industria manifatturiera italiana era stata invero storicamente aperta alla concorrenza internazionale e le fasi di convergenza più vigorosa – i periodi 1881-1911 e 1951-1973 – avevano coinciso con la maggiore apertura al resto del mondo (Ciocca 2007; Eichengreen 2007; Nardozzi 2004). Quando la convergenza arrivò a compimento alla fine degli anni Ottanta le imprese italiane avevano però sfruttato pressoché completamente gli spazi di mutuo vantaggio offerti a specializzazione data dagli scambi manifatturieri. La globalizzazione sollecitò l'Italia a rimettere nuovamente in gioco la propria posizione nella divisione mondiale del lavoro (e a farlo in un confronto sia extra-europeo, sia intra-europeo) sottoponendo stavolta l'intera struttura produttiva del Paese a una sfida competitiva non solo nei mercati internazionali, ma anche nei mercati interni.

In questo lavoro mi propongo di mettere in rilievo alcune delle difficoltà e dei limiti di un progetto riformatore che fu intenzionalmente perseguito ma che, a vent'anni di distanza, non ha

risposto alle attese originarie. Mi soffermerò su due fattori che a mio avviso hanno impedito all'Italia di trarre beneficio dall'apertura al mercato e alla concorrenza. In primo luogo, l'Italia non ha saputo adattare al nuovo contesto le proprie istituzioni di assicurazione sociale e ciò ha dato luogo a una diffusione sociale del rischio che è stata fonte di incentivi perversi per la crescita. In secondo luogo, l'apertura al mercato è stata legata più del necessario al progetto di mercato unico europeo, con la conseguenza che le difficoltà incontrate da questo progetto hanno inciso pesantemente sull'efficacia delle riforme. I due fattori, peraltro, hanno agito in modo interdipendente: la difficoltà di comporre efficacemente mercato e istituzioni di assicurazione sociale nello spazio europeo è stato uno dei principali motivi di insuccesso del mercato unico.

2. *Le riforme a favore del mercato: gli elementi di contesto*

Il contesto nel quale le riforme a favore della concorrenza furono introdotte in Italia può essere descritto in tre prospettive. In una prospettiva mondiale, l'economia italiana era coinvolta in un processo di globalizzazione che sollecitava profonde modifiche nella divisione internazionale del lavoro. In una prospettiva europea, il progetto di mercato unico, avviato nel 1985, si proponeva di trasformare quella che fino ad allora era stata una unione doganale in una piena unione economica. In una prospettiva interna, il completamento del catching-up sollecitava una revisione profonda degli assetti produttivi e istituzionali del Paese.

2.1. *L'impatto della globalizzazione*

Alla fine degli anni Ottanta del Novecento, diventato un unico mercato, il mondo impose all'Occidente una profonda revisione dei vantaggi comparati consolidatisi nel dopoguerra. La pressione fu particolarmente intensa per l'Italia, specializzata nella produzione di beni e servizi nei quali era più forte la concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione. Operare in un contesto di mercati competitivi rappresentava per l'economia italiana una

condizione comunque favorevole per la sua ricollocazione nella divisione mondiale del lavoro.

Innanzitutto vi era la consapevolezza che il nuovo assetto economico internazionale non avrebbe potuto nascere da un disegno. È vero che all'apertura al mercato globale contribuirono momenti di coordinamento tra paesi occidentali e paesi di nuova industrializzazione, con rimozioni graduali delle tariffe e vincoli quantitativi al commercio; ma si trattò di processi transitori, anche se lunghi, spesso voluti dai paesi occidentali per minimizzare il costo di riorganizzazione dei settori da abbandonare. Era invece difficile prevedere dove si sarebbero concentrati i nuovi vantaggi comparati e ciò valeva in particolare per l'Italia. L'interpretazione del meccanismo concorrenziale proposta da von Hayek (1948) si adattava bene a questo contesto: nessuno era in grado di anticipare gli esiti della divisione mondiale del lavoro e solo un processo competitivo avrebbe potuto rivelarlo a posteriori. La migliore scelta di politica economica era pertanto quella di rendere fluido il meccanismo concorrenziale per minimizzarne gli attriti[1]. Rafforzò questo orientamento il convincimento che di per sé l'ampliamento dei mercati allarga i benefici della concorrenza[2].

In secondo luogo l'Italia si trovava in una situazione solo in parte analoga a quella degli anni Cinquanta, quando sottoporre alla concorrenza la (sola) manifattura esportatrice era stato sufficiente fattore di crescita (Nardozzi 2004). In quella fase era stato cruciale l'elemento tipico di ogni processo di uscita dall'arretratezza economica: il passaggio da un'economia agricola a un'economia industriale che, mettendo a disposizione della manifattura un'offerta di lavoro illimitata, potenziava i benefici della concor-

[1] Questo approccio fu seguito dall'Organizzazione mondiale del commercio che impose a tutti i paesi, come requisito minimo di adesione, di recepire le norme antitrust nel proprio ordinamento.

[2] Ciò si rileva in particolare in presenza di economie di scala, come mostrò la letteratura teorica (Novshek, Sonnenschein 1987), che estese ai rendimenti di scala crescenti il risultato di Cournot sulla convergenza dell'equilibrio di mercati con libertà di entrata all'equilibrio di concorrenza perfetta: l'intuizione essenziale è che l'allargamento indefinito del mercato riduce indefinitamente la dimensione efficiente delle imprese rispetto all'ampiezza della domanda.

renza internazionale (Gerschenkron 1962; Lewis 1963). Per oltre un decennio i salari industriali crebbero in Italia meno della produttività e la riduzione del costo del lavoro per unità di prodotto lasciò alle imprese ampie risorse per autofinanziare un'accumulazione di capitale che incanalava il trasferimento tecnologico seguendo gli stimoli offerti dall'allargamento dei mercati.

Alla fine degli anni Ottanta, lo spostamento dall'agricoltura all'industria e il trasferimento tecnologico erano stati portati a compimento. Nella ricerca di nuovi vantaggi comparati l'Italia non poteva più fare affidamento sullo sfruttamento di conoscenze tecnologiche disponibili, né su differenze intersettoriali di produttività, né su salari reali che crescevano meno della produttività. Le risorse da investire in attività innovative e rischiose dovevano provenire da fonti diverse da quelle a cui si era attinto negli anni del catching-up: per una parte dalla stessa industria, a condizione di contare su una sostituzione rapida delle produzioni meno competitive con produzioni più competitive; per una parte maggiore dai servizi che, al riparo dalla concorrenza internazionale, registravano una crescita della produttività minore di quella dell'industria e offrivano maggiori spazi per recuperi di efficienza (Broadberry, Giordano, Zollino 2013). Entrambe le vie richiedevano comunque di rafforzare la concorrenza anche nei mercati interni.

In questo quadro assunse particolare rilievo la perdita di ruolo della grande industria. Negli anni Cinquanta e Sessanta le grandi imprese, private e pubbliche, avevano guidato la collocazione dell'Italia nella divisione mondiale del lavoro, facendosi carico sia di importare le conoscenze tecnologiche, sia di elaborarle con uno sforzo di innovazione e di differenziazione (Eichengreen 2007; Antonelli, Barbiellini Amidei 2009). Una volta raggiunta la frontiera, la grande industria si rivelò invece un'occasione perduta, soprattutto nei settori più avanzati (Bianco 2003; Bussolati, Malerba, Torrisi 1996). L'industria privata non seppe apportare nuove risorse di capitale per compensare la riduzione dei flussi di autofinanziamento. L'industria pubblica fu sovraccaricata di obiettivi politici impropri. La collocazione dell'Italia nella divisione del lavoro rimase sulle spalle di un sistema di piccole imprese, in settori manifatturieri prevalentemente a bassa produttività e caratterizzati da forme peculiari di innovazione di processo

e di prodotto. La ripresa della grande impresa privata e l'abbandono delle finalità improprie del sistema produttivo pubblico apparivano condizioni essenziali per far fronte alla globalizzazione.

2.2. *La prospettiva europea*

L'Italia partecipò fin dall'inizio al progetto di unificazione europea, condividendone le complessità politiche ed economiche. Nella seconda metà degli anni Ottanta fu avviata una seconda fase di quel progetto, legata al nome di Jacques Delors, presidente della Commissione tra il 1985 e il 1995. Le colonne portanti di questa fase, sancite a Maastricht nel 1992, furono: 1) l'estensione del *mercato comune* delle merci e dei manufatti a un *mercato unico* di tutti i prodotti, servizi e fattori produttivi, basato sulla libertà di movimento di persone, beni, capitali e servizi; 2) l'unificazione del governo della moneta.

Un momento fondamentale dell'estensione del mercato unico all'area dei servizi è stato il programma di liberalizzazione dei servizi a rete di pubblica utilità di cui si fece promotrice la Commissione negli anni Novanta. Le *public utilities* avevano mantenuto dimensioni nazionali e monopolistiche perché la complessità tecnologica dell'interconnessione tra la rete e le altre fasi potenzialmente concorrenziali costringeva a estendere il monopolio naturale delle infrastrutture a rete al monopolio dell'intera filiera. Gli sviluppi tecnologici degli anni Ottanta consentirono la separazione verticale delle fasi della filiera e aprirono la via alla prospettiva di un mercato unico liberalizzato delle *public utilities* in Europa. Questo disegno esigeva però un'adeguata definizione degli assetti tra rete in monopolio e fasi in concorrenza, la cui soluzione ideale avrebbe richiesto la separazione proprietaria tra le diverse fasi, il controllo pubblico della rete e, di conseguenza, la privatizzazione delle fasi in concorrenza.

Gli ostacoli incontrati furono però formidabili e, alla fine, il progetto si rivelò un insuccesso. Per un verso, la Commissione non riuscì a far prevalere il modello ideale di organizzazione della filiera verticale. Per altro verso, una difficoltà più grave ostacolò il mercato unico delle *public utilities*: l'incapacità di mobilitare le risorse collettive necessarie per adeguare a un unico mercato le infrastrutture di rete dedicate alle interconnessioni transfron-

taliere. A distanza di venti anni i mercati nazionali restano segmentati a causa dell'insufficienza di tali interconnessioni (Commissione Europea 2007). Anche la costruzione del mercato unico per una vasta platea di altri servizi incontrò difficoltà, benché di natura diversa da quella dei servizi a rete. Rinviando un'analisi delle ragioni di questo insuccesso al paragrafo 3, vorrei soffermarmi adesso su un aspetto essenziale comune alle diverse vicende.

Annunciando l'obiettivo del mercato unico, Delors aveva rilanciato il progetto funzionalista al quale si era ispirata la costruzione del mercato comune. I «padri fondatori», che miravano all'unità politica europea, avevano dovuto però confrontarsi con la difficoltà di perseguire direttamente quella finalità. L'obiettivo economico del mercato comune era stato proposto, in un'ottica funzionalista, come linea di minore resistenza rispetto all'obiettivo politico, che rimaneva sullo sfondo di lungo periodo. L'ipotesi (attribuita a Jean Monnet) era che l'unione economica avrebbe costretto a spostare gradualmente funzioni di politica economica a livello sopranazionale e generato pressioni per un'integrazione più avanzata, sia perché i cittadini avrebbero gradualmente apprezzato i benefici dell'integrazione, sia perché l'integrazione parziale avrebbe mostrato la sua incoerenza e sollecitato il suo superamento.

A trent'anni dal Trattato di Roma l'obiettivo di un'unità politica in Europa era lontano quanto nella fase iniziale, e il Piano Delors ripropose l'approccio funzionalista. Nelle nuove circostanze il quadro era però diverso per più ragioni. Il mercato comune delle merci aveva coinvolto rapporti tra operatori privati ed era stato compatibile con i sistemi di economia mista, come quello italiano, traendo talora perfino vantaggio dalla presenza degli Stati nazionali nella sfera produttiva. Il mercato unico dei servizi, invece, chiamò in causa lo Stato produttore in quelle che erano ritenute sue prerogative essenziali: la gestione del monopolio delle reti nelle *public utilities*; gli obiettivi e le modalità di azione dei soggetti nell'offerta di servizi (di credito, professionali ecc.), per i quali si riteneva che lo scambio economico coinvolgesse altri valori meritevoli di tutela pubblica. Più in generale, si chiedeva agli «Stati» dei paesi membri di collaborare al mercato unico facendo un passo indietro rispetto alla loro presenza, in

varie forme, nell'attività economica. Non meraviglia allora che le difficoltà di perseguire direttamente l'unità politica si siano manifestate come difficoltà di perseguire quello stesso progetto indirettamente, con il ricorso strumentale a un'unione economica che, diversamente dagli inizi, esigeva un depotenziamento della dimensione politica nella sfera economica[3].

In questo quadro meritano un richiamo particolare le politiche di welfare, il cui ridimensionamento apparve negli anni Novanta inevitabile corollario del mercato unico ma fu, al contempo, fonte di tensioni sociali e politiche. Nel tentativo di superare quelle tensioni, il Programma di Lisbona lanciò nel 2000 il progetto di un «sistema economico basato [...] sulla coesione sociale», ma senza grande esito. Quel richiamo non valse infatti a porre le premesse, negli anni successivi, di un welfare europeo; e l'Unione Europea, invece di farsi essa stessa strumento di coesione sociale, si limitò ad accettare le preoccupazioni sociali interne dei diversi paesi e il mantenimento dei sistemi di welfare nazionali come motivo di freno del progetto unitario.

2.3. *La prospettiva interna*

Il pensiero liberale ha avuto un'influenza limitata in Italia rispetto alle correnti di ispirazione socialista e cattolica che privilegiavano (sia pure in modo diverso) l'intervento diretto dello Stato nella sfera economica. Le riforme istituzionali a favore del mercato e della concorrenza si sono fatte strada con ritardo e con difficoltà (Gigliobianco e Giorgiantonio, in questo volume). Negli anni Cinquanta l'introduzione di una legge antitrust in Italia era stata già proposta da una Commissione parlamentare sui problemi della concorrenza (Pera 2010). La fonte di ispirazione era stata, più che l'esperienza d'oltreatlantico, l'Ordoliberalismo tedesco, in quegli anni particolarmente influente in Europa sulle modalità di recepire i principi antitrust nel Trattato di Roma. Per gli ordoliberali il diritto della concorrenza, restringendo in modo appropriato l'attività delle imprese, impedisce che l'intera-

[3] Per una valutazione critica del progetto funzionalista cfr. Guiso, Sapienza e Zingales (2014).

zione di mercato sia fonte di potere economico (Gerber 1998). In Italia, il dibattito degli anni Cinquanta legava anche la tutela del mercato alla riforma del diritto societario, in quanto la *corporate governance* prevalente negli assetti finanziari dell'economia italiana potenziava l'esercizio e il godimento del potere di mercato.

Le sollecitazioni degli anni Cinquanta non ebbero però seguito. Per il controllo del potere di mercato non si pensò all'antitrust, ma all'intervento diretto dello Stato, affidando al sistema delle Partecipazioni statali i settori più problematici: le *public utilities* a rete, l'industria dell'acciaio e della chimica, la costruzione e la gestione delle infrastrutture. Per circa due decenni, il sistema italiano di economia mista fu visto (non solo in Italia) come un modello di successo, protagonista del catching-up e guida nell'individuazione dei settori di vantaggio comparato (Holland 1972; Amatori 2013). In ogni caso, in quegli anni, quel sistema non entrò in contrasto con il processo di unificazione né con il diritto europeo della concorrenza, la cui principale finalità era identificata nella costruzione del mercato comune.

Alla fine degli anni Sessanta le cose erano però notevolmente cambiate. La grande imprenditoria privata aveva abbandonato l'industria ad alta tecnologia e, nella sfera dell'iniziativa privata, si era affermato un modello di piccole imprese raggruppate in distretti. A sua volta, il sistema delle Partecipazioni statali aveva modificato drasticamente le sue funzioni obiettivo, caricandole di finalità improprie (Silva 2013). A cavallo tra gli anni Settanta e gli anni Ottanta si tornò a parlare in Italia di politica a favore della concorrenza e del mercato, ma in una prospettiva ben diversa da quella di trenta anni prima. Ciò che adesso si intendeva perseguire era un recupero di ruolo della grande imprenditoria privata e l'affermazione delle sue ragioni in contrasto con quelle dell'impresa pubblica. La stessa introduzione di una legge antitrust fu da molti invocata per limitare più il potere economico pubblico che il potere economico privato[4].

[4] Questo orientamento è stato fonte di ambiguità, perché ha portato a (fingere di poter) delegare compiti impropri all'istituzione preposta all'applicazione del diritto della concorrenza, le cui norme vincolano il comportamento privato, non il comportamento pubblico. Il ritiro dello Stato dall'intervento diretto nell'economia, o comunque la modifica delle funzioni obiettivo delle imprese pubbliche, può essere invece solo nelle mani di Parlamento e Governo.

2.4. *Cosa ci si attendeva da una politica a favore della concorrenza e del mercato*

In sintesi, le riforme a favore del mercato e della concorrenza miravano a tre obiettivi. In primo luogo, rendere flessibile l'apparato produttivo per minimizzare i ritardi e i costi della transizione verso la nuova divisione mondiale del lavoro sollecitata dalla globalizzazione. La concorrenza avrebbe aiutato a cogliere i segnali dei cambiamenti in corso, ad abbandonare produzioni e settori nei quali l'Italia perdeva il vantaggio comparato e a ricollocare fattori e linee di produzione. Tutta l'economia del Paese doveva inoltre essere coinvolta in questa prospettiva, sottoponendo agli stimoli concorrenziali non solo le imprese che operavano nei mercati internazionali, ma anche il vasto settore, in parte dell'industria e in ampia parte dei servizi, che costituiva la *retrovia* dell'apparato produttivo del Paese (Allegra *et al.* 2004). In secondo luogo, assecondare un nuovo miracolo economico in Europa, trainato dal mercato unico. Sotto questo aspetto vi era piena sintonia con la Commissione, che in quegli anni sollecitava i Paesi membri a rafforzare le istituzioni di mercato in tutti i settori economici. In terzo luogo, creare le condizioni perché, in entrambi i processi, l'economia italiana potesse far leva su una grande industria privata orientata al confronto competitivo e non alle rendite di monopolio. L'apertura al mercato avrebbe in particolare aiutato a modificare assetti industriali consolidati, superando le tipicità di un «capitalismo di relazioni», l'atrofia delle relazioni finanziarie e, più in generale, l'eredità di sistemi corporativi che permettevano la convivenza collusiva nel mercato non solo tra le grandi imprese, ma anche in settori dispersi, come nel caso di molti settori dei servizi (Cavazzuti 1992).

Le prospettive europea e interna si presentavano peraltro intrecciate. Nella seconda fase del processo di unificazione europea, rafforzare il ruolo del mercato era necessario non soltanto in chiave funzionalista, ma anche come risposta collettiva dei paesi europei alla globalizzazione, giacché gli stimoli competitivi, accrescendo l'efficienza dei processi produttivi, avrebbero aiutato

i singoli paesi, e l'Europa nel complesso, a riorganizzare al meglio la propria collocazione nella divisione mondiale del lavoro[5]. In Italia l'intreccio tra le prospettive interna ed europea si manifestò però anche sotto un aspetto più problematico. L'obiettivo di rendere più flessibile l'apparato produttivo entrò in contrasto con istituti consolidati di protezione dal rischio, in particolare quelli legati all'assicurazione della disoccupazione. Le resistenze al *risk shift* da parte degli interessi coinvolti furono notevoli e, nel dibattito pubblico, molti ritennero di seguire una linea di minore resistenza presentando le riforme come obblighi derivanti dalla partecipazione all'Europa. Questa scelta retorica ebbe però conseguenze gravi e negative. In primo luogo, rinunziando a riconoscere che la maggiore flessibilità dell'apparato produttivo era un'esigenza genuina dell'economia italiana, si ignorò che essa esigeva anche una modifica radicale delle istituzioni di assicurazione sociale del Paese. In secondo luogo, descrivere le riforme a favore del mercato come corollario del progetto di mercato unico si è rivelata un'arma a doppio taglio, perché le ha presentate come un obbligo e non un interesse. Quando il disegno europeo si scontrò con l'incapacità dell'approccio funzionalista di venire a capo delle difficoltà che la logica di quell'approccio escludeva per ipotesi (cioè, la necessità di progredire nel progetto di unità politica come condizione dello stesso perseguimento del mercato unico), l'indebolimento del progetto europeo trascinò con sé le riforme a tutela del mercato che in Italia erano state presentate come ancillari a quel progetto.

3. *Concorrenza e crescita in Italia: cosa non ha funzionato?*

In questo paragrafo mi propongo di esaminare due elementi che hanno impedito all'economia italiana di trarre dalle riforme a favore del mercato i benefici attesi in termini di ricollocazione nella divisione mondiale del lavoro e, in ultima analisi, di crescita economica. Il primo di questi elementi attiene agli istituti di

[5] Krugman (1987) interpretò lo stesso disegno di integrazione europea come una sorta di politica commerciale strategica nei confronti del resto del mondo.

socializzazione del rischio. L'Italia non ha saputo ridisegnare le proprie istituzioni di assicurazione sociale che, pur avendo svolto una funzione positiva nel catching-up, erano divenute inadeguate nel nuovo contesto. Ciò ha determinato una diffusione sociale del rischio che ha incentivato i soggetti economici a scelte in contrasto con le potenzialità di crescita del sistema. Il secondo fattore è stato il progressivo insuccesso del disegno europeo di mercato unico. Come già anticipato, l'Italia aveva vincolato le riforme a favore del mercato a quel progetto e l'affievolimento del secondo ha trascinato con sé anche le prime.

3.1. *Mercato e socializzazione del rischio*

Il mercato governa la divisione sociale del lavoro producendo incessantemente vincitori e vinti. Nel mercato i soggetti sono responsabili delle proprie scelte e sopportano un rischio individuale più alto rispetto ad altre forme di organizzazione economica. Questo non implica però che il mercato, per funzionare bene, debba far leva sulla propensione individuale al rischio. Ciò di cui ha bisogno sono piuttosto adeguate istituzioni assicurative. Pigou (1920) affrontò analiticamente questo problema, mostrando che il rischio presenta due caratteristiche tipiche di un fattore della produzione: da un lato, alternative più rischiose sono associate a rendimenti più elevati; dall'altro, scelte più rischiose hanno costi più elevati, perché i soggetti sono in generale avversi al rischio. Ciò ha due implicazioni: 1) i sistemi economici che sono più attrezzati per far fronte al rischio hanno maggiori potenzialità di crescita; 2) un'assicurazione equivale alla riduzione del prezzo di un fattore produttivo: non modifica il rischio di un'opzione ma ne riduce il costo, incentivando così i soggetti a scelte che sono al contempo più rischiose e a più alto rendimento.

Mettendo in evidenza il legame tra mercato e assicurazione, Pigou individuava una pietra d'angolo dello sviluppo capitalistico del XIX secolo nel principio giuridico di responsabilità limitata. In una fase in cui il principale motore di sviluppo era stato l'accumulazione di capitale fisico, la responsabilità limitata aveva svolto un ruolo assicurativo essenziale, consentendo ai fornitori di capitale di «mettere le uova in più panieri». Nel XX secolo, con la diffusione della ricchezza, l'approfondi-

mento della divisione del lavoro e la rilevanza delle attività di ricerca e sviluppo, il principale contributo alla crescita è venuto sempre più dal lavoro, che è stato posto di fronte a scelte rischiose di investimento in capitale umano. Poiché il lavoro deve «mettere le uova in un solo paniere», i meccanismi di assicurazione del lavoro sono però intrinsecamente diversi da quelli di assicurazione del capitale. Pigou riteneva che il *welfare state* si sarebbe fatto carico di quei meccanismi, proteggendo i soggetti dai tre principali rischi che ne condizionano il reddito nell'arco di vita: la disoccupazione, la capacità di badare a sé nell'età anziana e la salute. Partendo dall'analisi di Pigou, Sinn (1995) e Barr (2012) hanno evidenziato un legame positivo e diretto tra mercato e istituti del welfare, legato alla circostanza che la protezione dal rischio incentiva i soggetti a scelte al contempo più rischiose e a più alto rendimento[6].

Il rischio sopportato dal lavoro che incide di più sull'investimento in capitale umano è il rischio di disoccupazione. La capacità di far fronte a tale rischio ha particolare rilievo nella globalizzazione, perché la dotazione di capitale umano rappresenta il principale discrimine tra sistemi avanzati ed economie emergenti. Riposizionare il sistema produttivo nella divisione mondiale del lavoro richiede di poter contare sulla flessibilità dei fattori. Ma le nuove opportunità sono rischiose e i fattori più flessibili sono quelli su cui ricade maggiormente il rischio. Affinché le prime si risolvano concretamente in strumento di crescita, i soggetti ai quali si chiede flessibilità devono essere disposti ad assumere il rischio oppure trovare adeguata assicurazione. In assenza di ciò l'offerta di flessibilità sarà inadeguata, la capacità di cogliere nuove opportunità ridotta e la limitata assunzione di rischio si risolverà in una bassa crescita del sistema.

[6] Questo approccio è in contrasto con il risalto che l'analisi economica ha dato negli ultimi decenni a una relazione negativa tra mercato e copertura sociale del rischio, legata al *trade-off* tra efficienza e redistribuzione (Okun 1975). L'idea essenziale è che protezione dal rischio e redistribuzione deresponsabilizzano i soggetti, inducendoli a far ricadere su altri il rischio delle loro scelte (come nel caso di una riduzione dell'offerta di lavoro indotta dalla possibilità di fare affidamento su un sussidio di disoccupazione). Quest'argomento ha offerto la base morale per le politiche neo-liberiste (Hacker 2008), sorreggendo la tesi che il *welfare state* non deve avere una finalità assicurativa, ma limitarsi a una finalità redistributiva informata a un *conservatorismo compassionevole*, così da offrire ai soli «veri» svantaggiati una tutela che non li disincentivi da scelte responsabili nel mercato.

Queste considerazioni hanno importanti implicazioni per l'organizzazione dei rapporti di lavoro in Italia. In generale, un contratto di lavoro dipendente contiene un contratto di assicurazione mediante il quale l'impresa garantisce al lavoratore un salario costante nel ciclo produttivo. In Italia le istituzioni del mercato del lavoro hanno però delegato alle imprese compiti di assicurazione del lavoro dipendente molto più ampi, assimilando ai rischi di oscillazioni cicliche anche rischi di natura strutturale. Fin dal dopoguerra, la Cassa Integrazione Guadagni (CIG) ordinaria ha funzionato come sistema di coassicurazione/riassicurazione tra le imprese che garantivano al lavoratore il mantenimento del posto di lavoro quando difficoltà momentanee inducevano una riduzione della domanda di lavoro. Con il tempo la CIG è diventata onerosa per le imprese e si è fatto crescente ricorso al finanziamento pubblico, ma il presupposto del mantenimento del posto di lavoro ha continuato a condizionare il sistema degli ammortizzatori sociali in Italia. Nel 1975 fu introdotta la cassa integrazione straordinaria, finanziata da imprese, lavoratori e fondi pubblici, per offrire copertura anche dal rischio di riduzione dell'occupazione nei casi di «crisi economiche, settoriali o locali, ristrutturazioni, riorganizzazioni, conversioni aziendali».

A metà degli anni Novanta i lavori della Commissione Onofri mostrarono che, a confronto con i principali paesi europei, il grado di tutela del rischio di disoccupazione in Italia era al contempo molto basso e notevolmente distorto (Geroldi, Paci 1997): gli ammortizzatori sociali coprivano solo il 2,3% della spesa per la protezione sociale (a fronte di una quota oscillante altrove tra il 5,8% e l'11%); delle diverse tipologie di ammortizzatori, il 23% era costituito dai prepensionamenti, il 34% dall'indennità di disoccupazione (con una copertura tra il 40% e il 60% della retribuzione per un periodo compreso tra otto e dodici mesi), il 24% dalla CIG ordinaria e straordinaria e il 19% dall'indennità di mobilità. Quest'ultima, introdotta dalla legge 23 luglio 1991, n. 223 per le imprese con più di 15 addetti sottoposte a programmi di ristrutturazione aziendale, ha rappresentato fino a poco tempo fa il solo, e parziale, tentativo di disgiungere la tutela della disoc-

cupazione dal mantenimento del posto di lavoro. La Commissione Onofri propose di trasformare l'intero assetto degli ammortizzatori sociali in un sistema universalistico basato su tre livelli: 1) una prestazione analoga alla CIG ordinaria nei casi di sospensione temporanea dal lavoro; 2) una prestazione universale, subordinata a politiche attive del lavoro e alla disponibilità del lavoratore disoccupato ad accettare nuovi incarichi, in sostituzione di indennità di disoccupazione, CIG straordinaria e indennità di mobilità, nei casi di perdita del posto di lavoro; 3) un intervento di natura assistenziale, dopo l'esaurimento delle condizioni per le precedenti prestazioni. Le proposte della Commissione Onofri furono tuttavia recepite solo (e solo in parte) con riguardo alle politiche attive del lavoro e ai servizi per l'impiego, mentre il rischio di disoccupazione ha continuato a essere assicurato in Italia secondo una logica selettiva, categoriale e condizionata al mantenimento del posto di lavoro (Guerzoni 2008). Solo negli ultimi anni vi sono stati alcuni tentativi di omogeneizzare i livelli di tutela, con l'introduzione dell'Assicurazione sociale per l'impiego (Aspi) nella legge 28 giugno 2012, n. 92 (riforma Fornero); e più di recente di indirizzarsi, sebbene ancora cautamente, verso un'universalità della tutela della disoccupazione con le deleghe al Governo contenute nella legge 10 dicembre 2014, n. 183 (Jobs Act) e la loro attuazione con i decreti legislativi 4 marzo 2015, nn. 22 e 23.

In conclusione, l'assicurazione dal rischio di disoccupazione è in Italia complessivamente molto debole. Per un verso, si offre una copertura parziale che lascia senza protezione ampia parte dei lavoratori. Per altro verso, il modello è costruito sul presupposto logico che il lavoratore recuperi il proprio (cioè, lo stesso) posto di lavoro. Questo presupposto, che era stato benigno nel catching-up, è diventato fonte di tensione nella globalizzazione. Le imprese hanno incontrato difficoltà ad assicurare il lavoro dipendente anche solo dai rischi ciclici, perché è aumentato il costo opportunità della rinuncia a una rapida riallocazione del fattori. Ma, soprattutto, si è legata l'assicurazione dei lavoratori alla sopravvivenza dell'impresa. A trarre maggiore beneficio sono state però le imprese meno «adatte», che sono proprio quelle che il meccanismo concorrenziale spinge a uscire dal mercato. La tutela del posto di lavoro ha rappresentato così un ostacolo alla flessibilità dell'industria italiana e un incentivo a mantenere lo *status quo* difendendo collocazioni inadeguate nella divisione del lavoro. Essa ha inoltre offerto la base per un legame collusivo tra sindacati dei lavoratori e sindacati delle imprese che ha trovato espressione stabile nell'arena politica e che è stato favorito dalla circostanza che al finanziamento della cassa integrazione contribuiscono non solo imprese e lavoratori ma anche risorse statali.

Negli ultimi venti anni il processo di riforma ha perseguito la flessibilità del mercato del lavoro segmentando i lavoratori in un assetto duale composto da uno stock rigido di soggetti protetti e da una frangia flessibile su cui ricade interamente il rischio di disoccupazione. Si è così trasformata un'assicurazione sociale nella fonte di un conflitto distributivo e si è accresciuta la diffusione sociale del rischio. Alla fine sia le imprese sia i lavoratori, sono stati disincentivati da scelte favorevoli ad alte combinazioni di rischio e rendimento: le imprese, che continuavano ad assicurare parte della forza lavoro a condizioni troppo onerose, sono state disincentivate da investimenti rischiosi in capitale fisico; i lavoratori, sui quali ricadeva il rischio di disoccupazione, sono stati disincentivati da investimenti rischiosi in capitale umano[7].

Il legame positivo e diretto tra mercato e assicurazione del rischio mette in evidenza che i mercati concorrenziali rappresentavano una condizione necessaria, ma non sufficiente perché il sistema industriale italiano rispondesse adeguatamente alla globalizzazione attraverso la ricerca di nuovi vantaggi comparati: se infatti la maggiore flessibilità apriva opzioni con prospettive di rendimento più elevato, la diffusione del rischio è stata un potente incentivo per gli operatori a non orientarsi su quelle scelte se non erano in grado di sopportare il maggior rischio ad esse associato[8].

[7] Peraltro gli investimenti in capitale umano sono sollecitati soprattutto a quei lavoratori ai quali si nega assicurazione dal rischio di disoccupazione e gli investimenti in capitale fisico a quelle imprese alle quali si chiede di assicurare i lavoratori dal rischio di disoccupazione.

[8] È coerente con questa considerazione l'evidenza (Bugamelli, Schivardi, Zizza 2010; Giavazzi, Rho 2014) che negli ultimi decenni la ristrutturazione dell'industria italiana ha riguardato prevalentemente la riorganizzazione dei settori tradizionali – caratterizzati da tecnologia più bassa, meno innovativi e

3.2. *L'insuccesso del mercato unico*

Come già richiamato, le scelte di politica economica a favore della concorrenza hanno fatto ampia leva in Italia sulla costruzione del mercato unico europeo. Nella fase iniziale l'aggancio all'Europa ha rappresentato un punto di forza del progetto riformatore, ma presto si è trasformato in un vincolo. Per aggregare consenso su quelle scelte, infatti, si è fatto leva fin da subito sulle circostanze che erano sollecitate dal progetto europeo. Ma, per la stessa ragione, il successivo affievolimento del progetto europeo ha depotenziato le riforme concorrenziali riducendone la capacità di incidere sul governo economico del Paese.

I motivi che hanno portato il progetto europeo ad affievolirsi sono stati anticipati nei paragrafi precedenti. La seconda fase dell'integrazione europea si era ispirata allo stesso modello funzionalista che, nella fase di avvio, si era rivelato un successo: perseguire il difficile obiettivo di un'unione politica ricorrendo alla linea di minore resistenza offerta dalla ricerca di un vantaggio economico comune, nel convincimento che, con il tempo, la convergenza economica avrebbe facilitato il coordinamento politico. Replicare l'approccio funzionalista ha incontrato però un ostacolo nel fatto che in molti casi la creazione di un mercato unico dei servizi sollecitava, come presupposto per conseguire lo stesso vantaggio economico comune, la capacità politica degli Stati membri di reperire e impiegare risorse comuni. Una delle cause più cospicue di questo cortocircuito del modello funzionalista è stata offerta dalla struttura a rete delle *public utilities*. Il mercato unico europeo dei servizi a rete richiedeva, da parte degli Stati membri, la mobilitazione di risorse congiunte per finanziare gli investimenti infrastrutturali di interconnessione transfrontaliera senza i quali non era possibile superare la segmentazione dei mercati nazionali. La capacità di interconnessione transfrontaliera era infatti storicamente limitata alla misura necessaria per garantire agli Stati assistenza reciproca nei casi di *shortage* temporanei. Tuttavia in un mercato integrato il fabbisogno di interconnessione è di gran lunga più elevato perché gli scambi transfrontalieri non rappresentano più un evento eccezionale ma l'esito normale dell'operare della concorrenza.

necessitati a rimediare con miglioramenti di produttività all'impossibilità di ricorrere alla svalutazione dopo l'ingresso nell'Unione Monetaria Europea – piuttosto che la riallocazione intersettoriale dei fattori produttivi.

La successione delle direttive di liberalizzazione dei settori dell'energia elettrica e del gas è particolarmente istruttiva sotto questo aspetto, sia per la centralità dei due settori nella costruzione del mercato unico, sia per le conseguenze derivanti dal sostanziale insuccesso di quel disegno. Le prime direttive (CE/1996/92 per il settore elettrico e CE/1998/30 per il gas) si preoccuparono di garantire condizioni di parità nell'uso della rete tra gli ex monopolisti che controllavano le infrastrutture e i concorrenti che le usavano, evitando che i primi, imputando alla rete i costi comuni dell'impresa verticalmente integrata, li facessero ricadere sugli utilizzatori per avvantaggiarsene nel confronto competitivo. Le prime direttive obbligarono così gli operatori verticalmente integrati alla separazione funzionale (contabile e amministrativa) tra rete e servizio, per permettere di verificare agevolmente le condizioni di accesso alla rete praticate ai concorrenti. Le direttive di seconda generazione (CE/2003/54 e CE/2003/55) hanno successivamente imposto la separazione societaria della rete, per impedire che gli operatori integrati ostacolassero in qualsiasi modo l'uso della rete da parte dei concorrenti. L'imposizione di obblighi di separazione funzionale e societaria riflette già la debolezza politica della Commissione nel perseguire il progetto di un mercato europeo dell'energia unico e liberalizzato: si tratta infatti di soluzioni blande e inadeguate rispetto alla sola soluzione tecnicamente giustificata (e condivisa dalla stessa Commissione) che può garantire pienamente il *level playing field*: la separazione proprietaria della rete.

La costruzione di un mercato unico dei servizi a rete ha però incontrato ostacoli maggiori di quelli relativi alle modalità di separazione tra rete e servizio. Gli operatori integrati traggono infatti vantaggio dal controllo dell'infrastruttura, non solo in una prospettiva statica (cioè agendo sulle condizioni alle quali mettono a disposizione dei concorrenti infrastrutture date) ma anche e soprattutto attraverso le scelte relative alla manutenzione e allo sviluppo di quelle infrastrutture. La preoccupazione che le strategie di investimenti di rete degli operatori potessero

essere non coerenti con il mercato unico entrò esplicitamente in scena solo con l'Indagine settoriale sull'energia (Commissione Europea 2007) che fornì la base analitica del *Terzo Pacchetto*, costituito dalle direttive di terza generazione (CE/2009/72 e CE/2009/73) e dai regolamenti 713, 714 e 715 del 2009. Mostrando impietosamente che, dieci anni dopo l'avvio delle liberalizzazioni, i mercati erano rimasti nazionali, segmentati e concentrati, l'Indagine attribuì la mancata integrazione alla capacità insufficiente di scambi transfrontalieri, riconducendola a sua volta a due cause: l'inadeguatezza delle infrastrutture istituzionali di organizzazione degli scambi all'ingrosso e l'inadeguatezza delle infrastrutture fisiche di interconnessione. Nel *Terzo Pacchetto* la Commissione si è confrontata con l'inadeguatezza fisica delle interconnessioni di rete e ha cercato di rimediarvi rafforzando la separazione tra rete e servizio e il coordinamento dei regolatori per incentivare gli investimenti infrastrutturali necessari all'integrazione dei mercati. A causa dell'opposizione dei maggiori paesi, non è riuscita però a imporre la separazione proprietaria tra rete e servizio e la cesura completa dei processi decisionali e ha ripiegato su forme più deboli di separazione verticale (la scelta tra un *operatore indipendente di sistema* e un *operatore indipendente di trasporto*) affiancate da una Agenzia, appositamente istituita, per la cooperazione dei regolatori dell'energia[9].

Peraltro, anche la separazione proprietaria tra rete e servizio non garantisce che gli operatori abbiano incentivo a realizzare tutti gli investimenti necessari per superare le strozzature nelle interconnessioni. Un mercato europeo dell'energia integrato e concorrenziale avrebbe bisogno di una capacità infrastrutturale maggiore di quella che corrisponde alla domanda di servizi di rete quale emerge dalla configurazione corrente, oligopolistica e segmentata, dei mercati europei: in una fase di transizione occorrerebbe infatti un eccesso di capacità delle infrastrutture di rete rispetto agli attuali equilibri non concorrenziali. Non è però possibile delegare al mercato decisioni di investimento che comportino un eccesso di capacità infrastrutturale, neppure facendo leva sul disegno di regolazione: i singoli operatori sarebbero infatti incentivati a investimenti che confermerebbero gli assetti di mercato, segmentati e monopolistici, dello *status quo*. Detto altrimenti, creare un mercato integrato e concorrenziale richiede un salto infrastrutturale, ma questo può essere oggetto solo di una decisione *pubblica* a livello europeo. In contrasto con l'approccio funzionalista che aveva funzionato nei primi decenni, il progetto di mercato unico europeo non può fare a meno di decisioni politiche e l'incapacità di prenderle ne ha minato il successo.

Un altro cospicuo esempio di insuccesso del mercato unico è stata la vicenda della direttiva Bolkestein (CE/2006/123). Nel gennaio 2004 la Commissione approvò una proposta di direttiva che allargava il mercato interno a una vasta gamma di servizi. La Commissione si proponeva di eliminare tutti gli ostacoli legislativi alla libertà di prestazione di servizi, affermando il principio del controllo da parte del paese di origine e il diritto dei destinatari di utilizzare servizi di altri stati membri senza ostacoli e discriminazioni. La direttiva Bolkestein fu approvata dal Parlamento e dal Consiglio tre anni dopo, profondamente emendata rispetto alla proposta originaria. La discussione pubblica e parlamentare coagulò un crescente disincanto sulla prospettiva di un mercato unico europeo dei servizi e, anche se l'opposizione fu fomentata da interessi che difendevano posizioni di rendita, per molti la direttiva apparve semplicemente come l'emblema negativo del disegno di un «Mercato senza Stato». Diverse Commissioni parlamentari (cfr., una per tutte, Parlamento Europeo 2005) criticarono la proposta di direttiva perché trascurava la tutela di interessi collettivi sia a livello decentrato (sottraendo il controllo allo Stato nel quale il servizio era offerto per attribuirlo allo Stato di origine) sia a livello accentrato europeo (per l'assenza di un livello minimo di armonizzazione). Alla fine, il principio del con-

[9] Con riferimento invece alle infrastrutture di organizzazione degli scambi, lo sviluppo e l'integrazione a livello europeo dei mercati all'ingrosso sono stati significativi nell'ultimo decennio. I benefici però sono stati comunque limitati, perché le infrastrutture di scambio non rimuovono le conflittualità latenti, tra interessi nazionali e sovranazionali, degli operatori di rete e la stessa integrazione dei mercati all'ingrosso incontra una barriera nelle strozzature fisiche di interconnessione. In altri termini non basta correggere, con meccanismi di coordinamento e di regolazione, l'uso di infrastrutture date, se non si rimedia alla loro stessa inadeguatezza.

trollo affidato al paese di origine fu rigettato[10]. Peraltro, il dibattito parlamentare non riuscì a venire a capo di un'altra questione cruciale: se, in che misura e con quali criteri l'offerta di servizi di interesse economico generale possa essere finanziata con risorse pubbliche senza violare la concorrenza (per giurisprudenza della Corte di Giustizia, nel campo della sicurezza sociale possono essere coinvolte anche attività soggette alle norme di concorrenza), così da segnare il confine tra produzione di servizi di interesse economico aperta al mercato interno e recinti protetti per il welfare pubblico e i servizi sociali.

3.3. *Mercato e rischio nella prospettiva europea*

La principale tesi di questo lavoro è che l'incapacità di cogliere l'esistenza di una relazione diretta e positiva (non legata al classico *trade-off* tra efficienza ed equità) tra mercato e istituzioni sociali di copertura dal rischio economico sia stata a sua volta all'origine dell'incapacità delle riforme introdotte in Italia a favore del mercato e della concorrenza di produrre gli effetti desiderati in termini di ricollocazione nella divisione mondiale del lavoro e, in ultima analisi, di crescita economica. La storia della direttiva Bolkestein mostra tuttavia che il legame incompreso tra mercato e istituzioni di assicurazione sociale ha condizionato lo stesso progetto europeo e può essere identificato oggi tra le principali cause di insuccesso del mercato unico. Può essere pertanto opportuno, in quest'ultima sezione di questo paragrafo, guardare alla specifica esperienza italiana dalla prospettiva più generale europea.

La circostanza che nella seconda metà degli anni Ottanta e nel corso degli anni Novanta il progetto di Mercato unico abbia trascurato il legame tra mercato e sistemi di welfare può essere compresa alla luce di due ragioni, di natura tra loro ben diversa. Per un verso, dare esplicito rilievo a quel legame sarebbe stato incoerente

[10] Era invece ingiustificato il timore di *dumping* sociale, pure molto richiamato nel dibattito pubblico: la proposta di direttiva rinviava infatti esplicitamente alle norme comunitarie che garantivano ai lavoratori subordinati che si spostano all'interno dell'Unione le stesse condizioni lavorative dei lavoratori del paese di destinazione.

con l'approccio funzionalista: il disegno dei sistemi di welfare attiene direttamente alla sfera della politica ed è stato, probabilmente, uno degli ostacoli maggiori incontrati nella ricerca di una unità politica in Europa. Riconoscere un legame positivo tra mercato e welfare avrebbe significato ammettere un'interdipendenza tra due obiettivi che il disegno funzionalista riteneva possibile e necessario perseguire in successione separata. Per altro verso, non si possono ignorare le grandi e inattese prospettive che in quegli anni erano aperte dall'innovazione finanziaria. Accrescendo enormemente le modalità di combinare i rischi e disperderli nel mercato, l'innovazione finanziaria aveva ampliato grandemente le fonti di assicurazione e reso possibile, in particolare, a qualsiasi agente economico (auto)-assicurarsi introducendo nel proprio portafoglio ulteriori rischi non correlati[11]. Il venir meno della distinzione tra assicuratore e assicurato rendeva molto più «densi» i mercati finanziari, facendoli percepire come possibili e generali sostituti dei sistemi pubblici di assicurazione sociale: la valutazione diffusa era in altri termini che, grazie all'innovazione finanziaria, l'assicurazione di cui i sistemi di mercato hanno bisogno per muoversi lungo sentieri di crescita sostenuta potesse essere offerta dallo stesso sistema di mercato.

Negli anni Duemila buona parte di questo quadro si modificò, sia pure un po' in sordina. Da un lato, l'innovazione finanziaria non fu all'altezza delle sue promesse, almeno non nella forma assieme magnificante e semplice con cui le aveva formulate. Dall'altro, l'approccio funzionalista manifestò sempre più aper-

[11] L'innovazione finanziaria consente di suddividere in parti qualsiasi strumento finanziario (come qualsiasi combinazione di strumenti finanziari, o «portafoglio») e di riassemblarli in titoli derivati, a loro volta frazionabili e riassemblabili indefinitamente. Ciò consente, a seguito del frazionamento di un portafoglio, di associare a ciascuna frazione il rischio, o una funzione del rischio, del portafoglio originario. Poiché ogni frazione (di qualsiasi entità) di un portafoglio può essere sempre combinata con un altro portafoglio, l'innovazione finanziaria ha aperto anche a portafogli «piccoli» i benefici dell'aggregazione dei rischi ai fini della loro diversificazione: soggetti di qualsiasi dimensione possono trarne indefinitamente vantaggio perché, ai fini dell'operare della legge dei grandi numeri, non è più necessario che un portafoglio si accresca via via di valore: soggetti avversi al rischio possono infatti sempre assicurarsi acquistando, anche in dimensioni molto piccole, nuovi rischi non correlati con quelli già inclusi nel loro portafoglio.

tamente le sue difficoltà intrinseche. La modifica del quadro fu recepita dal Trattato di Lisbona che entrò in vigore il 1° dicembre 2009 suddiviso in due parti, il Trattato dell'Unione Europea (TUE) e il Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE). Il TUE, all'articolo 3, ridefinisce gli obiettivi dell'Unione in un quadro di gerarchia dei fini. È interessante scorrerne il testo perché contiene una assenza e una presenza notevoli.

> L'Unione instaura un mercato interno. Si adopera per lo sviluppo sostenibile dell'Europa, basato su una crescita economica equilibrata e sulla stabilità dei prezzi, su un'economia sociale di mercato fortemente competitiva, che mira alla piena occupazione e al progresso sociale, e su un elevato livello di tutela e di miglioramento della qualità dell'ambiente. Essa promuove il progresso scientifico e tecnologico.

Assente è la nozione di mercato unico (l'articolo nomina infatti il mercato interno) che il Piano Delors aveva introdotto nel discorso europeo. La presenza è quella dell'economia sociale di mercato, che compare per la prima volta in uno statuto europeo ed è accompagnata dalla qualificazione «fortemente competitiva». Il richiamo esplicito risulta ben strano se si considera che l'Economia sociale di mercato non aveva avvertito il bisogno di alzare le proprie insegne quando, negli anni Cinquanta e Sessanta, aveva profondamente informato l'integrazione del mercato e le sue istituzioni in Europa. È possibile dare due letture alternative di quel richiamo. La prima è che dietro di esso faccia capolino il consueto *trade-off* tra mercato e obiettivi sociali che la costruzione europea deve (imparare a) comporre. La seconda è che, più che un *trade-off*, il richiamo voglia mettere in evidenza una complementarità (più vicina alla tradizione ordoliberale) tra mercato concorrenziale e assicurazione sociale del rischio economico. Privilegiare una delle due letture è difficile, anche perché dalla scissione nei due Trattati emerge vivido un altro elemento. Nelle precedenti versioni (dal Trattato di Roma al Trattato di Maastricht) la concorrenza era richiamata come obiettivo dell'Unione Europea. Con Lisbona, cessa di essere obiettivo per diventare strumento: le norme di diritto antitrust sono adesso infatti accolte nel TFUE, agli articoli 101 e 102, non nel TUE.

Il Rapporto predisposto da Mario Monti su sollecitazione del

Presidente della Commissione Europea per individuare «Una nuova strategia per il Mercato unico» descrive lo spostamento del principio di concorrenza da obiettivo a strumento dell'Unione ricorrendo alla metafora del mercato come «buon servitore, ma cattivo padrone» ed è di particolare rilievo per indicare il cambiamento di direzione che l'Unione Europea sta prendendo con riferimento al legame tra mercato e sistemi di assicurazione sociale (Monti 2010). In questa prospettiva il Rapporto Monti contiene due elementi importanti. Il primo è la consapevolezza dell'insuccesso dell'approccio funzionalista nella seconda fase della costruzione europea: senza un progresso nel coordinamento politico, non è possibile far progredire il progetto di mercato unico, il cui governo non può essere lasciato alle (sole) regole di concorrenza. Il secondo elemento è l'individuazione del tema fondamentale per il coordinamento politico in Europa nella finalità e portata delle istituzioni di *welfare state*.

Riproponendo il riferimento al mercato unico (con una plausibile contrapposizione all'espressione mercato interno contenuta nel Trattato di Lisbona) il Rapporto Monti rendeva manifesto che il suo obiettivo era una riflessione sulle ragioni che, nel corso di due decenni, avevano ostacolato il progetto di Delors. Cinquanta proposte ispirate ai suggerimenti contenuti nel Rapporto Monti furono raccolte in una comunicazione della Commissione Europea (2010), che le corredò con un'osservazione introduttiva e generale secondo la quale l'affermazione del principio di solidarietà nello spazio europeo era stata un corollario scontato del processo di unificazione fino alla metà degli anni Ottanta. Quando fu lanciato il progetto di mercato unico, il contesto appariva però profondamente modificato dalla globalizzazione. Mentre prima della globalizzazione l'allargamento del mercato in Europa appariva naturalmente compatibile con la convergenza, al livello più elevato, dei diritti positivi di tutti i cittadini europei (di modo che il processo di unificazione economica non solo non necessitava di un coordinamento politico, ma ne era addirittura motore), dopo la globalizzazione la diffusione dei diritti positivi nello spazio europeo era diventata problematica. Il nuovo articolo 3 del TUE del Trattato di Lisbona del 2009, nel richiamare esplicitamente l'obiettivo della coesione sociale, già anticipato dall'Agenda di Lisbona del 2000, rivela bene l'insorgere di questa tensione.

In tale prospettiva il Rapporto Monti individuava il punto nevralgico del coordinamento politico in Europa nella tensione tra paesi continentali e paesi anglosassoni nell'approccio al *welfare state*. Con il processo di unificazione europea, a causa della differenza tra i due approcci, i diversi paesi hanno accumulato ampie asimmetrie tra integrazione dei mercati e protezione sociale a livello nazionale. Nella cultura oggi prevalente presso i paesi anglosassoni l'attenzione è particolarmente rivolta alle ricadute della divisione sociale del lavoro sui consumatori (i soggetti che delegano ad altri la produzione dei beni e servizi di cui hanno bisogno), mentre quella prevalente presso i paesi continentali è più attenta alle ricadute della divisione sociale del lavoro sui produttori, cioè sui lavoratori e sulle imprese. Nei primi le istituzioni del *welfare state* sono viste nella loro finalità redistributiva, considerata di rilevanza interna dei singoli paesi; l'obiettivo europeo della coesione sociale è così colto in un atteggiamento di inclusione dei soggetti svantaggiati (avendo cura, per minimizzare il *moral hazard*, che gli svantaggi siano quelli associati alla lotteria naturale dei talenti, non agli esiti dell'interazione nel mercato). Nei secondi le istituzioni del *welfare state* sono più intrecciate, anche in una prospettiva storica, con una funzione di assicurazione dei produttori a fronte delle ricadute della divisione sociale del lavoro[12]. Non è peraltro peregrino osservare che il rischio sociale indotto dalla globalizzazione in Occidente è sopportato molto più dai produttori che dai consumatori.

In conclusione, la consapevolezza che mercato e concorrenza non trovano un ostacolo ma un complemento in appropriate istituzioni di assicurazione sociale è entrato in ritardo e lentamente nel processo di integrazione europeo. Nonostante le radici continentali del diritto europeo, per varie ragioni il progetto di mercato unico ha assunto come benchmark di riferimento un approccio di derivazione anglosassone che non ha aiutato a cogliere né

[12] Una contrapposizione tra cultura «anglosassone» e cultura «continentale» è in realtà riferibile solo agli ultimi decenni. L'idea di *welfare state* elaborata da Pigou, negli anni Venti, ma anche quella sostenuta da Beveridge negli anni Quaranta, erano molto più intrecciate con il modello assicurativo dei paesi continentali, anche se ne proponevano una versione universalistica in contrasto con il presupposto occupazionale della tradizione bismarckiana.

che il rischio sociale che l'Occidente sopporta a causa della globalizzazione è prevalentemente un rischio del produttore, né l'esistenza di un legame positivo tra mercato e istituzioni di assicurazione sociale. In Italia ciò è stato fonte di una tensione di non facile soluzione. Ignorati nella loro dimensione assicurativa, gli istituti del *welfare state* sono stati letti in una dimensione redistributiva, a sua volta facilmente interpretabile, in un'ottica di *public choice*, in una dimensione di rendita e di ostacolo allo sviluppo di mercati concorrenziali robusti. L'enfasi su un conflitto tra mercato e istituzioni di *welfare state* ha fatto percepire sempre più l'apertura al mercato e alla concorrenza come fattore di diffusione sociale del rischio. I soggetti economici sui quali il rischio prevalentemente ricadeva sono stati indotti a privilegiare scelte economiche caratterizzate da basso rischio e basso rendimento. In una fase in cui la posta in gioco è la ricollocazione dell'apparato produttivo del paese nella divisione mondiale del lavoro, ciò ha avuto conseguenze perverse per la crescita.

In anni recenti l'Europa ha cominciato a mostrare maggiore consapevolezza di una sinergia tra mercato e istituzioni assicurative del *welfare state*. Nell'immediato tuttavia questo ha accresciuto la complessità e le difficoltà del progetto di unificazione, perché ha reso manifesta la debolezza intrinseca dell'approccio funzionalista. In questo quadro, le difficoltà di costruzione dell'Unione hanno avuto ricadute particolarmente gravi e negative sugli effetti delle riforme a favore del mercato e della concorrenza in Italia dove, per le ragioni ripetutamente richiamate in questo lavoro, quelle riforme erano state strettamente legate al progetto europeo.

Bibliografia

Allegra E., Forni M., Grillo M., Magnani L. (2004), *Antitrust Policy and National Growth: Some Evidence From Italy*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 63, 1, pp. 69-86.

Amatori F. (a cura di) (2013), *Il "miracolo" economico e il ruolo dell'IRI (1949-1972)*, Laterza, Roma-Bari.

Antonelli C., Barbiellini Amidei F. (2009), *Knowledge, Innovation and Localised Technological Change in Italy, 1950-1990*, Department of Economics «S. Cognetti de Martiis», Working Papers, 13.

Barr N. (2012), *The Economics of Welfare State*, Oxford University Press, Oxford, UK.
Bianco M. (2003), *L'industria italiana*, il Mulino, Bologna.
Broadberry S.N., Giordano C., Zollino F. (2013), *La produttività*, in Toniolo G. (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'unità a oggi*, Marsilio, Venezia, pp. 257-311 (Collana storica della Banca d'Italia).
Bugamelli M., Schivardi F., Zizza R. (2010), *The Euro and Firm Restructuring*, in Alesina A., Giavazzi F. (a cura di), *Europe and the Euro*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 99-138.
Bussolati C., Malerba F., Torrisi S. (a cura di) (1996), *L'evoluzione delle industrie ad alta tecnologia in Italia*, il Mulino, Bologna.
Cavazzuti F. (1992), *Privatizzare: alla ricerca di competizione tra due padroni*, in «Il Mulino», 6, pp. 1048-1058.
Ciocca P. (2007), *Ricchi per sempre?*, Bollati Boringhieri, Torino.
Commissione Europea (2007), *DG Competition Report on Energy Sector Inquiry*, SEC (2006) 1724.
Commissione Europea (2010), *Verso un atto per il mercato unico. Per un'economica sociale di mercato altamente competitiva. 50 proposte per lavorare, intraprendere e commerciare in modo più adeguato*, COM(2010) 608.
Crafts N., Magnani M. (2013), *L'Età dell'Oro e la seconda globalizzazione*, in Toniolo G. (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'unità a oggi*, Marsilio, Venezia, pp. 97-145 (Collana storica della Banca d'Italia).
Eichengreen B. (2007), *The European Economy Since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton University Press, Princeton.
Gerber D. (1998), *Law and Competition in Twentieth Century Europe – Protecting Prometeus*, Clarendon Press, Oxford.
Geroldi G., Paci M. (a cura di) (1997), *Le politiche del lavoro*, in Commissione per l'analisi delle compatibilità macroeconomiche della spesa sociale («Commissione Onofri»), Documento di base n. 2.
Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.
Giavazzi F., Rho C. (2014), *Liberalizzare l'economia per salvare l'euro*, in Bénassy-Quéré A., Coeuré B. (a cura di), *L'euro della discordia*, Egea, Milano, pp. IX-XVIII.
Gigliobianco A., Giorgiantonio C. (2017), *Concorrenza e mercato nella cultura*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Concorrenza, mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Guerzoni L. (a cura di) (2008), *La riforma del Welfare. Dieci anni dopo la Commissione Onofri*, il Mulino, Bologna.
Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2014), *Monnet's Error?*, Final Conference Draft presented at the Fall 2014 Brookings Panel on Economic Activity, September 11-12.
Hacker J.S. (2008), *The Great Risk Shift*, Oxford University Press, Oxford, UK.
von Hayek F. (1948), *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago.
Holland S.K. (a cura di) (1972), *The State as Entrepreneur. New Dimensions for Public Enterprise; the IRI State Shareholding Formula*, Weidenfeld & Nicholson, London.
Krugman P.R. (1987), *L'integrazione economica in Europa: questioni concettuali*, in Padoa-Schioppa T. (a cura di), *Efficienza, stabilità ed equità. Una strategia per l'evoluzione del sistema economico della Comunità europea*, il Mulino, Bologna, pp. 193-233.
Lewis W.A. (1963), *Teoria dello sviluppo economico*, Feltrinelli, Milano.
Monti M. (2010), *A New Strategy for the Single Market*, Report to the President of the European Commission, 9 May.
Nardozzi G. (2004), *Miracolo o declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Laterza, Roma-Bari.
Novshek W., Sonnenschein H. (1987), *General Equilibrium with Free Entry: A Synthetic Approach to the Theory of Perfect Competition*, in «Journal of Economic Literature», 25, 3, pp. 1281-1306.
Okun A.M. (1975), *Equality and Efficiency: the Big Tradeoff*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
Parlamento Europeo (2005), *Opinion of the Committee on Employment and Social Affairs on the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Services in the Internal Market*, Short Justification, PE 355.744, 19 July 2005, by Rapporteur Van Lancker.
Pera A. (2010), *Vent'anni dopo: l'introduzione dell'Antitrust in Italia*, in «Concorrenza e mercato», pp. 441-466.
Pigou A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, MacMillan, London.
Silva F. (a cura di) (2013), *Storia dell'IRI*, 3, *I difficili anni '70 e i tentativi di rilancio negli anni '80 (1973-1989)*, Laterza, Roma-Bari.
Sinn H.W. (1995), *A Theory of the Welfare State*, in «Scandinavian Journal of Economics», 97, 4, pp. 495-526.
Toniolo G. (a cura di) (2013), *L'Italia e l'economia mondiale dall'unità a oggi*, Marsilio, Venezia (Collana storica della Banca d'Italia).

Summary

COMPETITION AND GROWTH IN ITALY

Is it true that a lack of competition has marred Italy's economic growth? A group of scholars explore the question from different viewpoints, framing the Italian case in history and in the international context. While the theoretical link between competition and growth seems ambiguous, empirical studies give credit to the idea that, with exceptions, more competition leads to more growth. Italy's competition deficit is measured with different techniques and, as far as possible, explained. Is it culture? Is it the strength of interest groups? Is it policy? Or is it the whole organization of society, and notably a welfare system that tends to bind workers permanently to their jobs, that conspire against competition? Case studies of relevant sectors (chemicals, retail trade, and banking) complete the book, gauging the effects of competition (or the lack of it) on sectorial price dynamics and productivity.

The aim of the «Historical Series of the Bank of Italy» is to make documents, statistics, analyses and monographic studies available to researchers in order to obtain a new economic history of modern Italy.

INDICI

INDICE DEI NOMI E DELLE SIGLE

I nomi di persona sono riportati in tondo; quelli di enti, istituzioni, imprese e le sigle in corsivo

A'Hearn Brian, 239n
ABB (Asea Brown Boveri) SpA, 526, 528
ABCD, 503
ABI (Associazione Bancaria Italiana), 392, 500 e n, 515
Abraham Filip, 209
ACaI (Azienda Carboni Italiani), 504
Accademia dei Lincei, 367
Acciaierie Tubificio, 501
ACEA (Azienda Comunale Energia e Ambiente), 516
Acemoglu Daron, 8, 36
ACER (Agenzia per la cooperazione fra regolatori nazionali dell'energia), 552
ACNA (Azienda Coloranti Nazionali e Affini), 364
ACS Dobfar SpA, 378
ACSA (Ammonia Casale S.A.), 363
Adriatica, 503
Aeroporti di Roma SpA, 527
AF (Altiforni e Fonderie) Piombino, 463n, 527
AGCM (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato o Antitrust), 32, 33, 35, 178n, 179 e n, 181, 182, 187n, 191, 284 e n, 395, 431, 432, 433, 436, 437, 456
AGFA (Aktien-Gesellschaft für Anilin-Fabrikation), 357
Aghion Philippe, 6, 34, 45, 48, 52, 53, 54, 66, 67, 71, 117, 118, 135, 328n
AGIP (Azienda Generale Italiana Petroli), 364, 367 e n, 503, 504
AGIP Argentina, 528
AGIP Coal, 528
Aimone Gigio Luciana, 424, 436
AIPA (Azienda Italiana Petroli Albanesi), 364
AirOne, 187n
Akcigit Ufuk, 45
Albacom, 527
Albareto Giorgio, 20, 392, 393
Albert Michel, 453
Alcantara, 528
Alcoa Inc., 528
Alfa Romeo, 501
Alfa Romeo Avio, 527
Alfaro Laura, 73
Alitalia, 187 e n, 503, 527
Allais Maurice, 509 e n
Allegra Elisabetta, 543
Allen Robert Carson, 10, 125
Allied Chemicals, 357
Allin Thomas, 168
Altissimo Filippo, 273, 274
Altomonte Carlo, 373n
Alumix SpA, 528
Alusuisse, 468
Alzona Gianluigi, 370

Amador Joao, 399
Amato Giuliano, 177n, 178, 183n, 387, 395, 411, 481n, 522
Amatori Franco, 25-26, 451n, 482n, 495, 507n, 542
Amendola Giorgio, 509n
American Tobacco Trust, 129n, 453
AMMI (Associazione Micro-Mineralogica Italiana), 504
Amoco, 359n
Anderson James, 138n, 241, 242 e n, 243n, 251n, 255n
Andreatta Beniamino, 491, 522
Andrews Dan, 74
Angelini Francesca, 187, 400
ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici), 515
ANIC (Azienda Nazionale Idrogenazione Combustibili), 364, 367 e n, 368, 370, 484, 504, 517
Anidel (Associazione nazionale imprese produttrici e distributrici di energia elettrica), 515
Ansaldo, 493, 494, 495n, 501
Ansaldo Fossati, 501
Ansaldo San Giorgio, 502
Antibioticos SpA, 371
Antonelli Cristiano, 313n, 335, 538
Archivio elettronico Imita.db, 317, 339 e n
Arias Gino, 85n
Aristotele, 157, 164
Arkolakis Costas, 254 e n
ARMCO, 516
Arnold Jens, 74
Arora Alfonso, 359
Arrow Kenneth Joseph, 43, 44, 47, 309, 310, 328 e n
Arsenale triestino, 501
ASA (Alluminio Società Anonima), 468, 476
Ascarelli Tullio, 176, 472 e n
ASCI (Archivio Storico del Credito in Italia), 404, 405
ASPI (Assicurazione Sociale Per l'Impiego), 548
Assemblea Costituente, 26, 35, 163, 472, 491, 492, 494, 497, 498
Assicurazione Generali, 524
Assofarma, 510, 515
Assonime (Associazione fra le società italiane per azioni), 18, 317, 339 e n, 342n, 452, 475n, 477
Assozucchero, 515
AST (Acciai Speciali Terni), 526, 528
Astone Filippo, 379n
ATUB (Associazione Tutela Utenti Bancari), 516
Ausimont SpA, 371
Autor David H., 73
Autostrade per l'Italia, 527
Azmat Ghazala, 212n

Bacone Ruggero, 87
Baffi Paolo, 394, 493n
Baffigi Alberto, 14, 200, 201, 205, 215, 218, 219, 220, 221
Bain Joe Staten, 85n, 99n, 329, 396
Bairoch Paul, 122, 139
Baldini Andrea, 23
Balducci Renato, 313, 316n, 323n, 324
Baldwin Richard, 141
Balke Nathan S., 275n
Ball Laurence, 273
Banca d'Italia, 34, 160, 199n, 218, 235n, 280n, 281, 282, 283, 284, 285, 302, 309n, 323n, 387n, 389, 390 e n, 391, 392 e n, 393 e n, 394 e n, 395, 404 e n, 405, 406, 408, 409, 410, 412, 413, 415, 417, 418, 423n, 463n, 482, 500, 513, 520 e n
Banca Italiana di Sconto, 390, 392
Banco di Roma, 392, 501, 502
Banco S. Spirito, 502
Bank of the United States (second), 163
Barattieri Alessandro, 373n
Barba Navaretti Giorgio, 2, 235n
Barbiellini Amidei Federico, 17, 26, 30, 199n, 235n, 272, 294, 295, 303, 304, 313n, 323n, 331, 335, 476, 538
Barbon Nicholas, 83n
Barca Fabrizio, 269, 431, 491
Bardini Carlo, 218
Barilla, 526, 527
Barone Guglielmo, 17, 73, 211, 279, 284, 499
Barr Nicholas, 546
Barrera Pilar, 457, 466
Barro Robert Joseph, 273
Barseghyan Levon, 73
Bartelsman Eric, 73

Basell, 371
BASF (Badische Anilin- und Soda Fabrik), 357, 358, 359 e n, 369, 371, 372n
Basker Emek, 443
Bassanetti Antonio, 199n, 200, 201, 207, 210, 211 e n, 213 e n, 219, 221
Bassanini Andrea, 73
Bastogi, 518
Baten Joerg, 309n
Battaglia Adolfo, 151n, 178, 179n
Battara Pietro, 314, 323n
Battilossi Stefano, 311n, 313n, 314, 323n, 476
Baumol William Jack, 271, 287, 288, 355, 397
Baviello Davide, 428n
Bayer AG, 357, 359 e n
BCE (Banca Centrale Europea, inglese ECB), 218, 278, 412n, 437
Becher Johann Joachim, 103
Belfanti Carlo Marco, 93n, 106n
Beneduce Alberto, 505
Benetton, 526, 527
Bentivogli Chiara, 284
Berezin Peter, 86n
Berger Allen N., 397
Berliri Luigi, 493n
Bermond Claudio, 364
Berry Steven, 76
Bersani Pier Luigi, 181, 425, 433, 434, 435, 438, 439, 440, 441
Bertolli, 527
Bertrand Joseph Louis François, 48, 49, 69
Bertrand Marianne, 439
Beveridge William Henry, 558n
Bhagwati Jagdish Natwarlal, 241n
Bianchi Patrizio, 480n
Bianco Magda, 2, 277, 533n, 538
Biochemtex, 379
Biscione Francesco M., 471n
Bismarck Otto von, 122, 454
Bittner Thomas, 122, 124
Blanchard Olivier, 212n
Blundell Richard, 6, 64, 134
BNL (Banca Nazionale del Lavoro), 501, 503, 504
Boivin Jean, 273, 274
Bolatto Stefano, 253
Bolkestein direttiva, 553, 554
Boltho Andrea, 26
Bombrini Giovanni, 362
Bone Robert G., 173
Bonelli Franco, 313n, 459 e n
Boni Milena, 313, 316n, 476
Boone Jan, 19, 60, 61, 277, 388, 398, 399, 401, 402, 403, 404, 405, 406n, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 416, 417
Booth Luce Clare, 474
Bordignon Massimo, 533n
Borealis, 359n
Bork Robert, 161
Borsa di Varsavia, 66
Bos Jaap W.B., 399, 403
Bossenga Gail, 88n, 94n 103n, 105n
Bottiglieri Bruno, 367, 369, 484n
Boulding K., 509 e n
Bourlès Renaud, 279
Boylaud Olivier, 33
Bozzi Aldo, 475
BP, 359n
BPD, 362, 370, 516
Bracco Fulvio, 510 e n, 515, 517n
Braghina Lidia, 88n, 93n, 94n
Braguinsky Serguey, 74
Brandolini Andrea, 5, 17, 277, 328, 423n
Branstetter Lee G., 74
Braskem, 358
Bresnahan Timothy F., 61, 398n
British Dyestuff Corp., 357
Broadberry Stephen, 10, 14, 31, 32, 125 126, 130, 131, 132, 133, 134, 140, 143, 205n, 218, 309n, 538
Broda Christian, 252n
Brown Stephen P.A., 275n
Brunner Mond, 357
Buccirossi Paolo, 135
Buera Francisco J., 73, 138
Buffoni Laura, 177n, 182n
Bugamelli Matteo, 253n, 330, 549n
Burda Michael, 424
Burhop Carsten, 122, 124
Bussolati Camillo, 538

Cafagna Luciano, 239n, 313n
Caffaro, 366
Caffè Federico, 493n
Cagliari Gabriele, 372n
CAI (Compagnia Aerea Italiana), 187n

Caizzi Bruno, 87n
Cajueiro Daniel Oliveira, 388, 400, 402, 404
Calderoni Ugo, 239, 240
Caltagirone, 526, 527
Camera dei deputati, 312n, 495n, 498n, 507n, 509 e n, 510n, 514n, 515n, 517n
Campbell Alan, 164, 165, 166
Cannarrano Armando, 493n
Cantieri Riuniti, 501
Cantwell John, 335, 457, 466
Caprivi Leo von, 122
Caracausi Andrea, 93n
Carbones del Guasare, 528
Cardini Antonio, 160
Cariati Vittorio, 363
Carli Guido, 27, 31, 511
Carlo Erba, 366, 370
Carparelli Antonia, 482n
Carreras Albert, 130n, 318, 343n, 373, 375
Casale Luigi, 363
Casella, 357
Cassa Depositi e Prestiti, 371
Cassa per il Mezzogiorno, 370, 512
Cassola Roberto, 521
Cavazzuti Filippo, 26-27, 32, 36, 153n, 177n, 312n, 519, 522, 524, 533n, 543
Cecchini Marco, 28
CEE (Comunità Economica Europea), 43, 132, 178, 179n, 238, 240, 249, 394, 452, 509
CELDIT, 502
CELNA, 502
Cementir, 475, 479, 516, 527
Centrale (*La*), 518
Centrale dei rischi, 393
Ceriani Luigi, 493n
Cerioni Isabella, 463n
Cerrito Elio, 7, 166n
Cesaroni Fabrizio, 357
Cetorelli Nicola, 400
Cette Gilbert, 101n
Chandler Alfred DuPont, 91n, 359, 360, 361, 452, 453, 454, 458
Chaney Thomas, 251n
Charlton Andrew, 73
Châtillon, 364, 366, 471
Chemische Fabrik Griesheim-Elektron, 357
Chen Natalie, 242, 253
Chevalier Michel, 122
Chevron, 358
Christopoulou Rebekka, 214, 277
Ciampi Carlo A., 522
Ciapanna Emanuela, 5, 17, 61, 199, 328, 423n, 443
CIAT, 503
Ciba, 357
Ciccarelli Carlo, 309n, 343n
Cicogna Furio, 471
CICR (Comitato Interministeriale per il Credito e il Risparmio), 392n, 393n
Cihák Martin, 399, 411
Cingano Federico, 17, 73, 74, 211, 279
CINTIA, 503
Ciocca Pierluigi, 4, 218, 395, 451n, 535
Cipolla Carlo, 21
Ciriello Carlo, 368
Cirio, 527
CISA Viscosa, 370, 471
Clayton Antitrust Act, 453
Clemens Michael A., 138
Clerides Sofronis, 399, 400, 411
Cobden Richard, 122
Coccorese Paolo, 400, 411n
Coeclerici, 527
Cohen Wesley M., 199
COIM Group, 378
Cokitalia, 364
Colbert Jean-Baptiste, 170
Colenutt Dennis, 480n
Colepeper John, 169
Colitti Marcello, 484n
Collard-Wexler Allan, 101n
Colli Andrea, 353, 378n
Colombo Emilio, 510, 511
Colombo Luca, 533n
Colonna Daniela, 218, 404
Coltorti Fulvio, 339n
Comit (Banca Commerciale Italiana BCI), 371, 392, 483, 501, 502, 524, 527
Commissione Demaria, 492, 493n, 497, 514
Sottocommissione Industria, 492, 493, 494, 495, 496, 497
Commissione Economica della Costituente, 163, 471
Commissione Europea, 316, 456, 480, 481, 539, 540, 543, 551, 552, 553, 557
Commissione parlamentare d'inchiesta sui limiti posti alla concorrenza, 153n, 312n, 314, 477, 478, 479, 480 e n, 495n, 507 e n, 509, 541
Commons John Rogers, 100n
Commonwealth of Nations, 168n
Compagnie des Wagons Lits, 503
Compagnia britannica delle Indie orientali (EIC), 9, 121, 169
Compagnia olandese delle Indie orientali (East India Company, VOC), 121
Condotte d'acqua, 527
Confalonieri Antonio, 463n
Confederazione Generale Italiana del Commercio, 428 e n
Confindustria, 379, 452, 464 e n, 465, 469, 472 e n, 480, 485, 493 e n, 506, 521
Consiglio di Stato, 436
Consob, 508, 522 e n, 525
Consorzio Nazionale Canapa, 476
Consorzio Saccarifero Italiano, 478
Conte Leandro, 30
Conway Paul, 4, 34, 135
Coop. Naz. Sauro, 503
Corbino Epicarmo, 238n, 507
Corte Costituzionale, 14 e n, 153, 182, 183, 184, 185, 186 e n, 187 e n, 188 e n, 189, 190, 191, 436
Corte di Giustizia Europea, 554
Corte Suprema americana, 160, 167, 171
Corte Suprema della Germania, 454, 455
Cossutta Dario, 533n
Costa Angelo, 493 e n
Costantini Massimo, 94n
Costinot Arnaud, 254 e n, 255n
Cotula Franco, 218, 389, 391, 393, 404
Cournot Antoine, 537n
Crafts Nicholas Francis Robert, 8, 33, 34, 126, 127, 130, 131, 132, 133, 134, 142, 143, 200, 201, 215, 216, 217, 218, 219 e n, 220, 221, 229, 230, 239n, 458, 535
Cramon-Taubadel Stephan von, 274n, 298n
Craxi Bettino, 519
Credit (Credito Italiano), 18, 317, 339 e n, 392, 501, 502
Credito Fondiario Sardo, 502
Crépon Bruno, 207, 208, 209
Cristallo, 527
CTIP (Compagnia Tecnica Internazionale Progetti), 516
Cuccia Enrico, 369

Dalmine, 501, 527
Dalmine Safta, 516
Dante Alighieri, 12, 157, 158
Darcy Edward, 168
Dasgupta Partha, 354
Datini, 104n
Daveri Francesco, 2
Davignon Étienne, 481
Davis John Anthony, 100n
DC (Democrazia Cristiana), 498, 499, 505, 506, 509 e n, 510, 511
DCIC (Direzione Costruzione Impianti Chimici), 368
De Benedetti Carlo, 521, 522n
De Bonis Riccardo, 19, 393, 400, 402, 404 e n
de Cecco Marcello, 20
De Gasperi Alcide, 483, 504
De Gregorio Sergio, 507
De Loecker Jan, 101n
De Mattia Renato, 218
de Nardis Sergio, 199n
De Rica, 527
de Roover Raymond, 96n, 103n
de' Stefani Alberto, 239
Debreu Gerard, 43
Decarolis Francesco, 188n
Deciani Tiberio, 165
Del Vecchio Gustavo, 493n, 499
Delis Manthos D., 399, 400, 411
Delors Jacques, 539, 540, 556, 557
Delta, 502
Demanio dello Stato, 501, 503, 505
Demaria Giovanni, 493n, 496, 507
Demo Edoardo, 87n
Demsetz Harold, 396
Desario Vincenzo, 395
Desplatz Rozenn, 207, 208, 209
Dewatripont Mathias, 54
Di Battista Maria Luisa, 397n
Di Nardi Giuseppe, 493n
Di Nola Carlo, 461n
Diamanti Ilvo, 153
DiCecio Riccardo, 73
Dickey David A., 301

Dinamite Nobel, 362, 364
Dini Lamberto, 522
Director Aaron, 161
Dixit Avinash Kamalakar, 46, 50, 52, 53, 61
Dobbelaere Sabien, 207, 208, 209
Dominedò Valentino, 493n, 498
Donegani Guido, 362, 363
Dossetti Giuseppe, 498
Dow Chemical, 357, 359 e n, 528
Dowell Stephen, 169
Dryden Neil, 65, 66, 134
Duco, 364
DuPont, 357, 359, 364, 369, 453
Durkop Italia, 516
Durkoppwerke, 516

Eaton Jonathan, 236, 249n, 251n
EBPA, 526, 528
ECA (Economic Cooperation Administration), 474
Edison, 367, 368, 369, 372, 472n, 494, 495 e n, 496, 497n, 516, 517, 518, 519, 527
EFI, 502
EFIM (Ente partecipazioni e Finanziamento Industrie Manufatturiere), 517, 522
Eggertsson Gauti B., 143
Eichengreen Barry J., 132, 134, 535, 538
Einaudi Luigi, 159, 161, 162
Elettrica Maremmana, 516
Elettricità Sicilia, 502
Elles Neil, 164, 165, 166
Endrei Walter, 106n
ENEL (Ente Nazionale per l'Energia Elettrica), 518, 522
ENI (Ente Nazionale Idrocarburi), 358, 365n, 367 e n, 368, 370, 371, 372 e n, 378, 379 e n, 484 e n, 507n, 517, 521, 522, 527, 528
Enichem, 359n, 371, 378
Enichem Augusta, 528
Enimont, 371, 378, 519
Ensidesa, 516
Ente Nazionale per la Cellulosa e la Carta, 476
Ente Nazionale Risi, 476
Ente Zolfi Italiani, 476
Epstein Stephan R., 7, 85n, 86n
Erba Carlo, 361
Erbamont, 371
Eridania, 460, 461, 478
ERP (European Recovery Program), 365, 474
Esiodo, 154
Esseco Group, 378
Esso, 358
EU-KLEMS, 200, 201, 210, 211n, 212n, 213n, 215, 216, 226, 271, 286, 287, 289

FA.MA, 502
Fabiani Silvia, 253n, 330
Faina Carlo, 510 e n, 515, 517n
Falck, 482
Fanfani Amintore, 497
Farmitalia, 364
Farr James R., 85n, 86n, 87n, 89n, 90n, 104 e n, 105n, 106n
Fassini Alberto, 471
Fauri Francesca, 239n, 240n, 365
Fauser Giacomo, 363 e n
Fazio Dimas Mateus, 388, 400, 402, 404
Fear Jeffrey, 455n, 456, 457 e n
Federal Trade Commission, 453
Federazione nazionale fascista produttori fibre tessili artificiali, 471
Federazione nazionale produttori di cemento, 479
Federchimica, 374n, 378 e n, 379
Federconsorzi, 367, 515, 517
Federico Giovanni, 2, 30, 238n, 239n, 255n, 312, 316n, 317, 343n, 464n, 476
Fedit, 517
Feenstra Robert Christopher, 237, 252
Feinstein Charles Hilliard, 218
Felice Emanuele, 130n, 318, 343n, 373, 375
Felisini Daniela, 25-26, 451n, 495, 507n
Fellner William, 509 e n
Feltrinelli, 497n
Fenoaltea Stefano, 15, 239n, 343n
Ferrando Annalisa, 400
Ferrara Francesco, 389
Ferrari Daniele, 379 e n
Ferreira Ivete, 399
Ferrerio Pietro, 472n, 495 e n, 496 e n
Ferrero Andrea, 143

Ferretti Giuliana, 199n, 235n, 309n
Ferrocemento, 527
Ferrovie dello Stato (FFSS), 484, 503
Ferrovie di Sicilia, 503
Fiat, 479, 482, 485, 494, 495, 510, 515, 516, 517, 518
Fiat Avio, 527
Fidia, 371
Findlay Ronald, 120
Finelettrica, 515, 518
Finmare, 503, 504
Finmeccanica, 501, 502, 504
Finsider, 483, 501, 504, 505, 515, 516
FIS (Fabbrica Italiana Sintetici), 378
Fisvi-Cragnotti, 527
Foa Vittorio, 507
Focarelli Dario, 400
Fondo Monetario Internazionale, 218
Formosa Plastics, 358
Fornara Angelo, 367
Fornero Elsa, 548
Foschini Nicola, 509n
Franceschi Franco, 85n, 87n, 88n, 92n, 93n, 94n, 96n, 97n, 104n, 106n
Frassati Alfredo, 493
Fuà Giorgio, 288
Fudenberg Drew, 47
Fuller Wayne E., 301

Gaiotti Eugenio, 151n
Galambos Louis, 354, 370
Galasso Giuseppe, 2, 83n
Galbraith John Kenneth, 101n, 442
Gambardella Alfonso, 357, 359
Gandolfi Gino, 395
Garante per l'editoria, 178n
Gardini Raul, 371, 372 e n
Garicano Luis, 74
Garofalo Paolo, 218, 389, 391, 404
Gaspari Remo, 510
Gasperini Luigi, 368
GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), 238, 240 e n, 241
Geigy, 357
Gemina, 527
General Electric Company, 526, 528
Genito Elena, 309n
Gepi, 517 e n
Gerber David J., 481n, 542
Geroldi Gianni, 547
Geroski Paul, 328n
Gerschenkron Alexander, 10, 538
Gheza Fabbri Lia, 88n, 94n
Ghidini Gustavo, 175
Ghisolfi Vittorio, 379
Giacomelli Silvia, 277
Giannetti Renato, 312, 314, 315 e n, 316n, 319n, 323n, 464n, 476
Giannoni Marc P., 273, 274
Giavazzi Francesco, 212n, 549n
Giffoni Francesco, 199n, 218
Gigliobianco Alfredo, 11, 12, 14, 20, 35, 101n, 235n, 309n, 312n, 351n, 387n, 389, 390, 394, 395, 423n, 493, 533n, 541
Gilbert Richard J., 47, 65
Gillet-Rhône, 364
Giocoli Nicola, 151n, 533n
Giolitti Giovanni, 463n
Giordano Claire, 14-16, 18, 31, 32, 34n, 130, 200, 201, 205 e n, 206n, 215, 216n, 218, 220, 221n, 230n, 239, 309n, 311n, 315n, 323n, 389, 390, 458, 538
Giorgiantonio Cristina, 11, 12, 14, 35, 188 e n, 312n, 493, 541
Giretti Edoardo, 460n
Giugliano Ferdinando, 130, 206n, 239, 315n, 323n
Giuliani Alessandro, 89n, 96n, 164, 165
GMT (Grandi Motori navali Triestini), 518
Goldthwaite Richard A., 86n, 91n, 92n, 93n, 96n, 98n
Gomellini Matteo, 15, 17, 22, 26, 30, 199n, 218, 238n, 239n, 272, 294, 295, 303, 304, 312n, 328, 330, 331, 476
Gordon Robert J., 129
Gramsci Antonio, 161
Granata Mattia, 478n, 481n
Grandi Alberto, 97n
Granovetter Mark, 91n
Grassini Franco, 533n
Greci Roberto, 87n, 88n, 91n, 93n
Greif Avner, 85n, 86n
Gribbin Denys, 480n
Griffith Rachel, 6, 45, 48, 64, 73, 134, 135, 205n, 206n, 211n
Griliches Zvi, 62
Grilli Enzo, 241

Grillo Michele, 27-29, 36, 151n, 162, 177n, 182n, 394, 395, 397n, 400, 411
Gros-Pietro Gian Maria, 313, 316n, 476
Grosfeld Irena, 66
Grossman Gene M., 52, 136
Grossman Peter Z., 467n
Grottanelli Franco, 367n
Gruppo Aquafil, 378
Gruppo Bracco, 378
Gruppo Colorobbia, 378
Gruppo Lamberti, 378, 379
Gruppo Mapei, 378, 379
Gruppo Mossi & Ghisolfi, 378, 379
Gruppo P&R, 378
Gruppo Piemontese, 482
Gruppo Sapio, 378
Gruppo Siad, 378
Gruppo Sipcam-Oxon, 378
Gruppo Sol, 378
Gruppo Zobele, 378
Gualino Riccardo, 364
Guasconi Maria Eleonora, 474n
Guenzi Alberto, 85n, 97n, 101n,
Guerzoni Luciano, 548
Guiso Luigi, 407n, 541n
Gustafsson Bo, 85n, 86 e n, 87n, 88n

Haas R., 90n
Haber Ludwig Fritz, 357
Haber-Bosch, 363
Hacker Jacob S., 546n
Hadley Eleanor Martha, 459n
Hall Peter A., 453n
Hall Robert Ernest, 62, 201, 202, 203, 207, 208, 209
Haltiwanger John, 73
Hand Learned, 173
Hannah Leslie, 130, 131
Harris Christopher, 67
Harrison Rupert, 73, 135, 205n, 206n, 211n
Hart Oliver D., 45, 54
Hausman Jerry A., 61, 331n, 332n
Hausmann Ricardo, 138 e n
Hayek Friedrich von, 537
Haynes William, 357
Helpman Elhanan, 52, 136
Hermalin Benjamin E., 55
Hibbert A.B., 91n
Hicks John Richard, 5, 118
Hickson Charles R., 88n, 89n, 97n
Hikino Takashi, 358, 359, 370
Hill Christopher, 168
Himont, 371
Hirschman Albert Otto, 61, 312, 316n
Hirshler Eric E., 85n
Hoechst, 357, 359n, 369
Hoffman Philip T., 170
Holland Stuart Kingsley, 542
Holmström Bengt, 129
Hopenhayn Hugo A., 72, 73
Hoshino Hidetoshi, 90n, 92n, 97n, 106n
Hotelling Harold, 5, 46, 48
Howitt Peter, 34, 45, 52, 117, 118
Hsieh Chang-Tai, 73
Hutchison Terence Wilmot, 105n
Hydro, 359n
Hylleberg Svend, 212n

I.G. Farbenindustrie Aktiengeselleschaft, 357, 358, 364
ICI (Imperial Chemical Industries), 357, 359n, 364, 369, 473
ICIPU (Istituto di Credito per le Imprese di Pubblica Utilità), 371
Idroelettrica Tevere, 516
Ifi, 479
ILP, 527
Ilva, 463n, 501, 502, 504, 526
Imbs Jean, 253
IMI, 371, 512n
Impenna Claudio, 323n
Imprese Italiane Database, 339 e n
Ina, 468, 524
Inca International, 528
Ind. Mecc. Napoli, 502
Ineos, 359n
Innocenti, 517
INT, 503
Intercos Group, 378
Intersind, 518n
Intesa, 524
Investitori Associati, 371
IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale), 130, 170, 365 e n, 370, 472, 475, 479, 483, 491, 493 e n, 494 e n, 495, 500, 501, 502, 503, 505, 506, 507 e n, 514 e n, 515, 516, 518, 521, 522, 528, 534
Irwin Douglas A., 139, 240n

ISE, 527
ISPE, 323n
Ispettorato per la difesa del risparmio e per l'esercizio del credito, 391
Istat (Istituto Nazionale di Statistica), 200, 201, 210, 211n, 216, 226, 280n, 330, 342n, 343n, 377, 415, 427, 432
Istituto Cotoniero Italiano, 25, 461, 476
Istituto Nazionale medico-farmacologico, 361
Ital. Potassa, 502
Italcable, 501
Italcementi, 366n, 475, 479, 516
Italgas (Società Italiana per il Gas), 364, 493n
Italgel, 528
Italia di Navigazione, 503
Italraion, 471
Italtel, 528
Italviscosa, 471, 476
Iwata Gyoichi, 398n

Jacks David S., 139, 236, 241n, 243n, 247n
Jackson Andrew, 163
James Harold, 130, 206, 238n, 239n
Janod Véronique, 4
Jiddou Ahmed Ould Ahmed, 101n
Jorgensen Rikke Willemoes, 212n

Kaldor Nicholas, 101n, 103n, 106n, 353n
Kalle, 357
Kanczuk Fabio, 73
Kaplan Steven L., 85n, 86n, 88n, 91n, 104n
Kellogg, 365
Kendrick John Whitefield, 288
Kerr William R., 73
Keynes John Maynard, 143
Kick Thomas, 399, 400
Klapisch-Zuber Christiane, 83n
Klenow Peter J., 73
Klette Tor Jakob, 62
Klugler Adriana D., 73
Kocka Jürgen, 121, 122, 123, 132
Koetter Michael, 399, 403
Kokas Sotirios, 399, 400, 411
Konings Jozef, 209
Kortum Samuel, 236, 249n, 251n
Koske Isabell, 4
Kramarz Francis, 439
Krugman Paul Robin, 253, 544n
Krupp, 526, 528
Kuhlmann, 357
Kuznets Simon, 8

La Malfa Ugo, 475, 505 e n, 507, 509n
LAI, 503
Landau Ralph, 358n, 361n
Lanerossi, 517
Lanza Elisabetta, 188
Larderello, 503
LATI, 503
Lau Lawrence J., 398n
Lazonick William, 91n, 92n, 93n, 103n
Lebole, 517
Lecat Rémy, 101n
Lehmann Sybille H., 140
Lelarge Claire, 74
Leopardi Giacomo, 12, 158
Lepetit, 361
Lerner Abba, 61, 71, 277, 397, 398 e n, 399, 400
Leunig Timothy, 127
Levenstein Margaret C., 456n, 467n
Levinsohn James, 76
Lewis William Arthur, 538
LG Chem, 358
LG Group, 358
Libertini Mario, 164, 172, 174, 175 e n, 176
Ligure Lombarda, 460
Lipartito Kenneth, 457
Liquichimica, 368, 370, 371, 372
Liquigas Distribuzione, 528
Lizzadri Oreste, 506
Lloyd Tim, 275n
Lloyd Triestino, 503
Lombardi Riccardo, 475, 507, 509n
Lombardini Siro, 163, 312, 507
Lombardo Giorgio, 365
London Stock Exchange, 64, 65, 71
Lossani Marco, 533n
Lübbers Thorsten, 122, 124
Lucchini, 526, 527
Lucchini Luigi, 521 e n
Lucifora Claudio, 533
Lünnemann Per, 278

LyondellBasell, 371

Mac, 528
Machiavelli Niccolò, 157
Machlup Fritz, 509 e n
Macmillan Harold, 132
Macry Paolo, 100n
Magnani Marco, 33, 34, 239n, 533n, 535
Mainoni Patrizia, 90n
Mairesse Jacques, 207, 208, 209
Malagodi Giovanni, 475, 509n
Malerba Franco, 538
Maliranta Mika, 399
Malvestiti Piero, 499
Mandeville Bernard de, 159
Manestra Stefano, 151n
Manning Alan, 212n
Manzoni Alessandro, 11
Marchi Alves, 369
Marchino-Unicem, 479
Marchionatti Roberto, 369
Marconi UK, 528
Marconi, 502
Marengo, 466
Mariani Myriam, 357
Marinelli Giuseppe, 19, 402, 404n
Marinotti Franco, 471
Marittima Nazionale, 503
Marshall Alfred, 99 e n, 102
Marshall George, 483
Martin Reiner, 278
Martin Stephen, 45
Martinez Oliva Juan Carlos, 240n
Marucci Stefano, 423n
Marx Karl, 499
Marzotto, 518
Maserati, 517
Massa Paola, 85n, 98n
Mathä Thomas Y., 278
Matrìca, 380
Matsuyama Kiminori, 140
Mattei Enrico, 367 e n, 368, 484
Mauri Carlo, 404n
McCorriston Steven, 275n
MEC (Mercato Europeo Comune), 238, 240, 248, 249
Mediobanca, 369, 502, 519, 528
Mediocredito, 512
Meissner Cristopher M., 236, 241n, 243n, 247n, 250
Melis Federigo, 104
Melitz Marc J., 236, 237, 251n, 253, 254n, 257n, 328n, 330
Menichella Donato, 392
Messori Marcello, 2, 309n
Metro, 424
Meyer Jochen, 274n, 298n
Miani Uluhogian Franca, 101n
Mihov Ilian, 273, 274
Milgrom Paul, 85n
Mills Terence C., 33, 200, 201, 215, 216, 217, 218, 219 e n, 220, 221, 229, 230
Minas del Conjuro, 516
Ministero delle Poste, 501
Ministero per la Costituente, 471n, 472n, 492n, 495n, 500n
Minzera Pamela, 199n
Mira Lanza, 365, 370
Mitsubishi, 358
Mitsui, 358
Mocarelli Luca, 84n, 91n, 105n
Moioli Angelo, 85n, 98n
Mojon Benoit, 273, 274
Molà Luca, 85n, 86n, 88 e n, 89n, 90n, 92n, 97n
Molinari Ettore, 363
Monge-Naranjo Alexander, 138
Monnet Jean, 540
Monsanto, 357, 359n, 368
Monte Amiata, 504
Montecatini, 357, 362 e n, 363 e n, 364, 365, 366, 367, 368 e n, 369, 466, 468, 473 e n, 484, 494, 503, 510, 515, 517, 518, 519
Montedison, 369, 370, 371 e n, 372, 378, 380n, 518
Montefibre, 371, 527
Montell, 371
Monteshell, 369
Montesi, 478
Monti Annamaria, 462n
Monti Mario, 182, 557, 558
Morandi Luigi, 365
Mori Giorgio, 482n
Moriani Antonella, 88n, 98n
Morris Stephen Edward, 509 e n
Morrison Catherine J., 200, 201, 215, 216, 220, 221 e n, 229, 230
Moscoso Boedo Hernan J., 73

Motta, 497n, 518
Mowery David C., 359
Mukoyama Toshihiko, 73

Nardozzi Giangiacomo, 2, 451n, 533n, 535, 537
Nash John, 46, 48, 49, 51, 58
National Coal Board, 170
Natoli Aldo, 514
Natoli Sandra, 404n
Natta Giulio, 365, 366, 367
Navalmeccanica, 501
Neary J. Peter, 138n
Nestlé, 528
Nevo Aviv, 61
Newbery David Michael Garood, 47, 65
Nickell Stephen John, 6, 62, 63, 65, 66, 134, 312n, 328
Nicoletti Giuseppe, 4, 33, 34, 74, 134
Nicolitsas Daphne, 65, 66, 134
Nielsen, 436
Nitti Francesco Saverio, 392
Nobel Alfred, 362n
Nobel Explosives, 357
Norrbin Stefan, 205n
Norsk, 359n
Norsk Hydro, 528
Novamont, 371, 379, 380 e n
Novartis, 359n
Novshek William, 537n
Novy Dennis, 236, 241n, 242, 243n, 247n, 250
NST, 527
Nucor, 128
Nunziata Luca, 73
Nuovo Pignone, 526, 528
Nuovo Portello, 527
Nuti Leopoldo, 474n

O'Rourke Kevin Hjortshøj, 9, 10, 11, 120, 130, 139 e n, 140, 142, 169, 206, 235n, 238n, 239n, 246, 309n, 316
Occorsio Eugenio, 360n
OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, in inglese OECD), 4, 33 e n, 73, 74, 134, 135, 229, 277, 343n, 433, 520n
Odero Terni, 502
OECE (Organizzazione per la cooperazione economica europea, in inglese OEEC), 238, 240, 246n, 343n
Officine meccaniche, 501
Officine rip. Navi, 501
Ogilvie Sheilagh, 8, 84n, 85n, 86n, 97n
Okun Arthur Melvin, 546n
Oliveira Martins Joaquim, 205n, 211n, 214, 215
Olivetti, 521
Olley George Steven, 74
Olon, 371
Olson Mancur Lloyd, 84n, 85n, 90, 95, 96n
OMECA, 516
OMSSA, 502
Onado Marco, 395n
Onofri Paolo, 547, 548
Organizzazione mondiale del commercio, 537n
Orlandi (famiglia), 371
Orlandi SpA, 526, 527
Osti Cristoforo, 151n, 171, 178
Ostrom Elinor, 90 e n, 95 e n
OTO Le Grazie, 501
Ottaviano Gianmarco Ireo Paolo, 251n, 253, 328n, 330

Paci Agostino, 518n
Paci Massimo, 547
Pagano Gino, 364
Pagano Marco, 2, 387n
Pakes Ariel, 74, 76
Panetta Fabio, 400
Pantaleoni Maffeo, 161
Panzar John C., 61, 397
Papi Giuseppe Ugo, 163, 507, 493n
Paratore Giuseppe, 494 e n
Pareto Vilfredo, 103, 499
Parodi-Delfino Leopoldo, 362
Pasley Robert S., 474n
Pastore Giulio, 506
Patterson Malcolm, 65
Pavcnik Nina, 253n
Pavesi, 527
PCE Piemonte Centrale, 502
PCI (Partito Comunista Italiano), 178, 494, 498, 509n, 514
Pechiney, 357
Pellecchia Alfonso, 400, 411n
Pellegrini Guido, 23
Pellegrini Luca, 431

Peltzman Sam, 275, 396
Pera Alberto, 28, 151n, 174, 177n, 178, 179n, 541
Perego Viviana, 235n, 255 e n, 256 e n, 257, 259
Perez Liliane, 105n
Peritz Rudolph J.R., 159
Peroni Chiara, 399
Perugini Mario, 362n, 374, 466n
Pesenti Antonio, 475, 479, 494 e n, 498
Petri Rolf, 365 e n, 374
Petrilli Giuseppe, 507 e n, 514 e n, 515, 516, 517n
Peukert Helge, 100n
Pezzati Marco, 362
Pezzoli Andrea, 2, 387n, 533n
Pfister Ulrich, 91n
Pharmacia, 371
Phlips Louis, 316, 480n
Piaggio, 478, 518
Piccardi Leopoldo, 493n
Pierucci C.M., 240n
Piga Gustavo, 206n, 458
Pigou Arthur, 166n, 545, 546, 558n
Pilat Dirk, 205n, 211n, 214, 215
Pilkington, 528
Piluso Giandomenico, 20
Piola Caselli Fausto, 85n
Piotrowsky Roman, 164, 165
Pirelli Alberto, 510 e n, 515, 517n
Pirelli Leopoldo, 522 e n
Pirelli, 365 e n, 497n, 515, 522
Piselli Paolo, 309n, 423n
Pitigliani Fausto R., 466n
Platone, 157, 158
Polimeri Europa, 371, 378, 379
Polo Michele, 533n
Polymer, 365
Polynt Group, 378
Poni Carlo, 85n, 103n, 104n, 105n, 106n
Pont-à-Mousson, 528
Porta Pier Luigi, 462n
Poschke Markus, 74
Pozzi Daniele, 484n
Prak Maarten, 85n, 86n
Prieto Esteban, 399, 400
Primagaz, 528
Primiceri Giorgio E., 138
Principe Michele, 521 e n
Pritchett Lant, 138 e n
Prodi Paolo, 87n, 88n, 89n, 103n
Prodi Romano, 521 e n, 522
Proteo, 27
PTT Global Chemical, 358

Racine Pierre, 90n
Radi Luciano, 510
Radici Group, 378
Raffo Andrea, 143
Raganelli Tullio, 404
Ragosta Portioli Rosalba, 91n, 98n, 106n
RAI (Radiotelevisione Italiana SpA), 501, 504
Ranieri Ruggero, 482n
Raytheon, 516
Redding Stephen J., 237, 253, 254n, 257n
Regateiro Andre, 74
Reina, 502
Reis Ricardo, 273
Reiss Peter C., 61
Reliance Industry, 358
Renard Georges, 91n, 93n
Restuccia Diego, 73
Reviglio Franco, 521 e n
Rey Guido Maria, 218, 293, 295, 303, 304, 343n, 377
Rey Patrick, 54
Rho Caterina, 549n
Rhôdiaseta, 364
Rhôdiatoce, 365
Rhône-Poulenc, 357, 364
Richardson Gary, 85n, 90n, 96n
Riet Ad van, 278, 279
Righi Stefano, 371n
Rinascente, 426
Rispoli Maurizio, 468n
Ritschl Albrecht, 132
Riva, 526, 527
Roberts John, 129
Robinson James A., 8, 36
Rocca, 526, 527
Rocca Agostino, 483
Roche, 359n
Rockefeller John, 160
Rodano Giacomo, 277
Rodríguez Francisco, 136n, 137, 138
Rodríguez-Clare Andrés, 254 e n, 255n
Rodrik Dani, 9, 117, 136 e n, 137, 138 e n
Roeger Werner, 16, 200, 201, 203, 205 e n, 206n, 207, 210, 212 e n, 213 e n, 215, 216, 219, 221, 222, 227, 228, 229
Rogerson Richard, 73
Roma Moreno, 278
Romanelli Raffaele, 2, 151n
Romani Franco, 161, 162
Romeo Rosario, 459n
Romer Christina D., 143
Romer David, 273
Romer Paul Michael, 5, 46, 52
Roncaglia Alessandro, 354n
Rondinelli Concetta, 443
Roosevelt Theodore, 454
Rose Andrew K., 240n
Rosse James N., 61, 397
Rossi Doria Manlio, 493n, 507
Rossi Ernesto, 164, 507, 508 e n, 517 e n
Rossi Guido, 178
Rossi Nicola, 216, 220, 221 e n, 311n, 451n
Rossi Salvatore, 393
Rothschild Kurt W., 509 e n
Rovelli Angelo, 19, 370
Royal Navy, 121
Ruini Meuccio, 499
Ruju Sandro, 371n
Rullani Enzo, 2
Rumianca, 365, 366, 370
Rungi Armando, 373n
Rutenburg Viktor Ivanovich, 91n, 98n, 104n
RWE AG, 528
RWKS (sindacato dei produttori di carbone della Renania-Westfalia), 122, 124

Sabatini Armando, 512n
Sabbatini Renzo, 88n, 98n
Sabbatucci Severini Patrizia, 461n
Sabic, 358
Sachs Jeffrey D., 137
Sacks David Harris, 168
SADE, 369, 518
Sadun Raffaella, 442
Saibante Mario, 312
SAICI, 370
SAIGE, 502
SAIGS (Società Anonima Italiana Gomma Sintetica), 365 e n, 367 e n
SAIVO, 502
Salant Stephen W., 456n, 467n
Salmoiraghi, 502
Salop Steven, 46, 48, 53, 61
Salvadori Neri, 327n
Salvemini Biagio, 83n
Sampson Thomas, 235n, 237, 252, 253 e n, 255, 257
San Faustin, 516
Sandoz, 357
Santioni Raffaele, 424, 443
Sapienza Paola, 407n, 541n
Saraceno Pasquale, 493n, 514, 517, 518
Sarti Raffaella, 86n, 87n
Sartori Fausto, 85n, 91n, 102 e n
Sava, 468
Savelli Marc'Antonio, 165, 169
Savoia Emanuele Filiberto di, 170
Say Jean-Baptiste, 103
Sbracia Massimo, 235n, 253
Scaroni Paolo, 379
Scarpetta Stefano, 33, 34, 73, 74, 134, 205n, 211n, 214, 215
Schaeck Klaus, 399, 411
Schankerman Mark, 6, 53
Scharfstein David, 55
Scherer Frederic M., 6, 55
Schiapparelli, 364
Schiapparelli Giovanni Battista, 361
Schivardi Fabiano, 74, 438, 439, 444, 549n
Schmidt Klaus M., 55
Schmoller Gustav, 100
Schröter Harm, 357, 457, 458, 459n, 468
Schularick Moritz, 139
Schumpeter Joseph Alois, 5, 55, 118, 158, 310, 327, 328n, 353, 354, 529
Science Policy Research Unit, 64
Scott Andrew, 253
SEAT (Sociedad Española de Automóviles de Turismo), 526, 527
SEC (Securities and Exchange Commission), 508
Segni Antonio, 511
Segreto Luciano, 474n
SEIFA (Società Esportazione Importazione Fertilizzanti Azotati), 484
Selenia, 516
Selt Valdarno, 516
SEN (Società Elettrochimica Novarese), 363

Sen Amartya, 44
Serono Carlo, 361
Serra Antonio, 105
Sestito Paolo, 151n, 533n
SETERMER, 501
Sette Enrico, 253n, 330
Shell, 358, 369, 371, 379, 528
Shepherd William G., 319n
Sherman John, 496, 499, 509
Shin Yongseok, 73
SIAC (Sistema Informativo Anticontraffazione), 501
Sicedison (Sic, Sice), 368
Sidak J. Gregory, 61
Siderca, 516
Sidercomit, 501
Siderforni, 516
Sidermar, 527
Siemens, 502, 528
Sigma, 516
Signorino Rodolfo, 327n
Sillano Maria Teresa, 87n
Silva Francesco, 533n, 542
Simon Herbert Alexander, 91n, 95 e n
Simonin Lucia, 363
Simpson Helen, 73, 135
Sinigaglia Oscar, 482, 483, 484
Sinn Hans-Werner, 546
Sinopec, 358
SIP, 501, 502, 503
SIPE (Società Italiana Prodotti Esplodenti), 362, 364
SIR (Società Italiana Resine), 19, 368, 370, 371, 372, 380, 518
SIV (Società Idroelettrica Veneta), 526, 528
SME (Società Meridionale di Elettricità), 502, 518, 527
Smith Adam, 12, 46, 85n, 96n, 98, 99n, 159, 171, 454, 455
SNIA Viscosa, 364, 365, 366, 370, 471, 494, 516, 518
Soares Ana Cristina, 399
Società Cogne, 501, 504
Società Elettrica Sarda, 502
Società idroelettrica Sarca Molveno, 502, 516
Società Italiana Allumina, 364
Società Prodotti Chimici Colla e Concimi, 362
Sofindit, 483
Solar Peter M., 120
Solomou Solomos, 139
Solow Robert Merton, 202, 203, 204, 210, 227, 228
Solvay, 359n, 365, 371
Sonnenschein Hugo, 537n
Sorgato Andrea, 220, 221 e n
Soskice David, 453n
Spadavecchia Anna, 335
Spadoni Marcella, 471n
SPEM, 503
Squinzi Giorgio, 379
Sraffa Angelo, 462n
Sraffa Piero, 102 e n
St. Gobain, 357
Stabilimento Mecc. Triest., 516
Stabilimento S. Eustachio, 502
Standa, 426
Standard Oil, 160, 167, 172, 453
STE, 503
Stefani Maria Lucia, 240n
STES (Sub-Technical Service Srl), 503
STET (Società finanziaria Telefonica SpA), 501, 502, 504, 521
Steve Sergio, 493n, 507
Stigler George Joseph, 89n, 101n, 455, 456
Stiglitz Joseph Eugene, 46, 50, 52, 53, 61
STIPEL (Società Telefonica Interregionale Piemontese E Lombarda), 501
Storli Espen, 468n
Strade Ferrate, 503
Strinati Valerio, 471n
Stringher Bonaldo, 160, 161, 390, 463n
Stuart (famiglia), 167
Subramanian Arvind, 240n
Sumitomo, 358
Superpower, 502
Suslow Valerie Y., 456n
Sylos Labini Paolo, 163, 312, 354 e n, 463, 464n, 485 e n, 495 e n, 507, 508 e n
Symeonidis George, 73, 457 e n
Syminton Wayne, 516
Syverson Chad, 74, 328n

Tabak Benjamin Miranda, 388, 400, 402, 404
Tarbell Ida, 160

Taviani Paolo Emilio, 497
Techint, 516
Tedeschi Guido Arturo, 470n
Telecom, 524, 526
TELVE, 501
Temin Peter, 130, 131, 140, 143
Tena Antonio, 238n, 239n
Terlizzese Daniele, 2, 423n
Termomeccanica, 502
Terni, 170, 363, 365 e n, 501
Terninoss, 516
Tesco, 424
Teskid, 518
Testa Vincenzo, 477n
Thiel Peter Andreas, 355, 356
Thompson Earl A., 88n, 89n, 97n
Tilton Mark, 459n
TIMO, 501
Tinbergen Jan, 509 e n
Tirole Jean, 47
Tirrenia, 503
Todeschini Giacomo, 87n, 88n
Togliatti Palmiro, 498
Togni Giuseppe, 475
Toninelli Pier Angelo, 312, 316n, 464n, 476
Toniolo Gianni, 15, 20, 30, 32, 199n, 216, 220, 221 e n, 235n, 238n, 239 e n, 256, 309, 311n, 395, 423n, 451n, 463n, 533 e n
Tonizzi Maria Elisabetta, 460n
Toray, 528
Torrini Roberto, 74, 200, 201, 207, 210, 211 e n, 212n, 213 e n, 219
Torrisi Salvatore, 538
Tosi, 518
Total, 358
Trapanese Maurizio, 392
Trefler Daniel, 253n
Tremelloni Roberto, 35, 478, 509 e n
Trespidi G.B. Aldo, 367
Tressel Thierry, 66
Triglia Ivan, 309n, 423n
Trivellato Francesca, 90n
Trovato Giovanni, 206n, 458
Tubi Ghisa SpA, 528
Tullo Alexander H., 359n
Tybout James, 253n

UBS, 371
UE (Unione Europea), 14, 43, 73, 142, 189, 206n, 278, 358n, 456, 520n, 541, 554n, 556, 557, 559
Ugo Renato, 371n
Ulizzi Adalberto, 218, 240n
Unione Italiana fra Consumatori e Fabbricanti Concimi Chimici, 362
Unione Italiana Zuccheri, 25, 460, 461, 478
Unione Monetaria Europea, 278, 550n
Unione Vetraria, 476
United Alkali Co., 357
Upim, 426
Urwin Derek W., 132
US Steel, 125, 453, 516

Valletta Vittorio, 485, 510 e n, 515, 517n
Van der Wiel Henry, 61, 388, 398, 399, 401, 404
Van Leuvensteijn Michiel, 388, 400, 401, 404, 409, 411
Van Miert Karel, 522
Van Ours Jan, 61, 388, 398, 399, 401, 404
Van Reenen John, 6, 64, 74, 134, 212n
Van Wincoop Eric, 241, 242 e n, 243n, 251n, 255n
Vanormelingen Stijn, 209
Vansteenkiste Isabel, 278
Vasta Michelangelo, 314, 315 e n, 316n, 317, 319n, 323n, 339n, 340n, 351n
Vecchi Giovanni, 30
Vecchiato Francesco, 88n, 103n
Venables Anthony J., 239n
Venn Danielle, 73
Vercelli Francesco, 19, 309n, 402, 404n
Vermeulen Philip, 214, 277
Vernon R., 473n
Versalis, 372, 378, 379 e n, 380
Vetrocoke, 365
Vickers John, 60, 67, 75, 328
Villabruna Bruno, 475, 507
Vinci Felice, 312
Viner Jacob, 120
Virgilio, 157
Visco Ignazio, 23, 34, 269, 270, 276 e n, 280 e n, 299n, 431
Vito Francesco, 162, 464 e n
Viviano Eliana, 20, 35, 74, 189n, 309n, 424, 438, 439, 440, 441, 443n, 444 e n

Vizzola, 502
Volpi Giuseppe, 239

Wacziarg Romain, 137
Wal-Mart, 424, 443
Walworth Europe, 516
Ward Ronald W., 275
Warner Andrew D., 137
Warner Isabel, 473n
Wayne italiana, 516
Webb Steven B., 9, 117, 123, 125, 128
Wei Shang-Jin, 240n
Weil Philippe, 424
Weiler-ter-Meer, 357
Weinberg Steve, 160
Weingast Barry R., 85n
Weinstein David E., 252n
Welch Karen Horn, 137
Wells Wyatt, 473n
Wilberforce Richard Orme, 164, 165, 166
Williamson Jeffrey G., 138, 140, 246
Willig Robert D., 397
Woodford Michael, 273
WTO (World Trade Organization), 238, 240, 241 e n
Wubs Ben, 474n
Wurm Clemens, 457n

YPF (Yacimentos Petroliferos Fiscales), 528
Yucel Mine Kuban, 275n

Zaffaroni Paolo, 273, 274
Zamagni Vera, 18-19, 239n, 293, 312, 316n, 361, 366n, 370, 371n, 378, 424, 426, 427, 460n, 519
Zambeletti, 362
Zampaglione Arturo, 360n
Zanardelli Giuseppe, 13, 172
Zenone (imperatore), 164
Ziegler Karl, 367
Zingales Luigi, 160, 164, 407n, 541n
Zitzewitz Eric W., 129n
Zizza Roberta, 549n
Zollino Francesco, 14, 15, 16, 18, 31, 32, 34n, 200, 201, 205 e n, 207, 210, 211 e n, 213, 215, 216n, 218, 219, 220, 221 e n, 230, 311n, 538

INDICE DEL VOLUME

1. Concorrenza e crescita in Italia 3
di Alfredo Gigliobianco e Gianni Toniolo

1. Concorrenza e crescita: teoria e storia, p. 5 – 2. Cultura e istituzioni, p. 11 – 3. La concorrenza nella crescita economica italiana, p. 14 – 4. Concorrenza e crescita in alcuni settori, p. 17 – 5. Mercati concorrenziali e mercati protetti, p. 21 – 6. Politiche economiche e concorrenza, p. 25 – 7. Concorrenza e crescita nel caso italiano: risultati e questioni aperte, p. 29 – Bibliografia, p. 36

TEORIA E STORIA

2. Concorrenza e crescita: una relazione controversa 43
di Andrea Brandolini ed Emanuela Ciapanna

1. Introduzione, p. 43 – 2. Modelli teorici di organizzazione industriale, p. 46 – 3. Il paradigma della crescita endogena, p. 52 – 4. Stime empiriche della relazione tra concorrenza e crescita, p. 55 – 5. Concorrenza e innovazione: una relazione non lineare?, p. 66 – 6. Regolamentazione dei mercati e crescita, p. 72 – 7. Conclusioni, p. 75 – Bibliografia, p. 76

3. Corporazioni, concorrenza, crescita 83
di Elio Cerrito

1. Introduzione, p. 83 – 2. Dal vincolo al progresso: qualità e divisione del lavoro, p. 86 – 3. Allocazione organizzativa, p. 91 – 4. Monopolio multilaterale, p. 96 – 5. Rendimenti, domanda, entrate, p. 100 – 6. Conclusioni, p. 107 – Bibliografia, p. 109

4. Concorrenza e crescita nella storia europea 117
di Kevin Hjortshøj O'Rourke

1. Introduzione: la teoria, p. 117 – 2. I vantaggi di monopoli e cartelli rispetto alla concorrenza, p. 119 – 3. Politica commerciale, p. 136 – 4. Conclusioni, p. 142 – Bibliografia, p. 143

CULTURA E ISTITUZIONI

5. Concorrenza e mercato nella cultura 151
di Alfredo Gigliobianco e Cristina Giorgiantonio, con la collaborazione di Ivan Triglia

1. Introduzione, p. 151 – 2. La parola concorrenza nei titoli dei libri e nei giornali quotidiani, p. 153 – 3. Un breve sguardo d'insieme alla cultura «alta»: lucro, mercato, concorrenza, p. 154 – 4. Economisti e giornalisti tra fine Ottocento e inizi del Novecento, p. 159 – 5. Tre pilastri della cultura della concorrenza. Inghilterra e Italia a confronto, dall'antichità al Novecento, p. 164 – 6. L'evoluzione della legislazione sulla concorrenza in Italia dagli anni Trenta, p. 173 – 7. La giurisprudenza della Corte Costituzionale, p. 182 – 8. Conclusione, p. 189 – Bibliografia, p. 191

ANALISI EMPIRICA

6. Una stima del potere di mercato nel lungo periodo 199
di Claire Giordano e Francesco Zollino

1. Introduzione, p. 199 – 2. Il modello di Roeger (1995), p. 201 – 3. Le stime del mark-up per l'economia aggregata (1861-2011), p. 205 – 4. Un'estensione del modello di Roeger (1995): la rimozione dell'ipotesi di concorrenza perfetta sul mercato del lavoro, p. 207 – 5. Le stime settoriali del mark-up (1970-2012), p. 210 – 6. Conclusioni, p. 215 – Appendice. Le stime di mark-up per l'economia aggregata (1861-2011) secondo i modelli di Crafts e Mills (2005) e di Morrison (1998), p. 216 – Tabelle e figure, p. 222 – Bibliografia, p. 231

7. La concorrenza internazionale 235
di Matteo Gomellini

1. Introduzione, p. 235 – 2. I limiti al commercio internazionale: i principali punti di svolta nella politica commerciale italiana, p. 237 – 3. Gli ostacoli agli scambi bilaterali: una misura dei *trade costs*, p. 241 – 4. Le determinanti e la scomposizione dei costi commerciali, p. 247 – 5. I guadagni di benessere dalla concorrenza internazionale: un'analisi controfattuale, p. 252 – 6. Conclusioni, p. 260 – Bibliografia, p. 262

8. Prezzi e concorrenza 269
di Andrea Baldini e Guido Pellegrini

1. Introduzione, p. 269 – 2. La letteratura: la dinamica dei prezzi e la pressione competitiva, p. 272 – 3. Deficit di concorrenza e crescita dei prezzi: una descrizione recente, p. 280 – 4. Un test econometrico dell'asimmetria della risposta dei prezzi dei servizi, p. 290 – 5. Gli effetti della concorrenza sui prezzi relativi: un'analisi di lungo periodo, p. 292 – 6. Conclusioni, p. 295 – Appendice 1. Test di asimmetria nella trasmissione degli shock ai prezzi. Modello a correzione dell'errore, p. 298 – Appendice 2. Modello pressione competitiva-prezzi, p. 300 – Bibliografia, p. 305

9. Concorrenza e crescita nell'industria 309
di Federico Barbiellini Amidei e Matteo Gomellini

1. Introduzione, p. 309 – 2. Le analisi quantitative sulla concorrenza nella storia economica italiana, p. 311 – 3. Nuovi indicatori del grado di concorrenza, p. 317 – 4. Concorrenza, mark-up e performance delle imprese: un'analisi di correlazione, p. 327 – 5. Conclusioni, p. 336 – Appendice. Il *dataset* per l'analisi della concorrenza nell'industria, p. 339 – Bibliografia, p. 343

SETTORI PRODUTTIVI

10. L'industria chimica 351
di Vera Zamagni

1. Introduzione, p. 351 – 2. La natura dell'industria chimica mondiale, p. 353 – 3. L'evoluzione dell'industria chimica italiana fino al 1951, p. 361 – 4. Come si riuscì a far colare a picco l'azienda *leader* che si era formata nel periodo fra le due guerre, p. 366 – 5. Gli effetti perversi della «eccessiva» competizione producono una posizione internazionale debole, solo in parte puntellata dalle aziende di quarto capitalismo, p. 373 – Bibliografia, p. 381

11. Le banche 387
di Riccardo De Bonis, Giuseppe Marinelli e Francesco Vercelli

1. Introduzione, p. 387 – 2. La concorrenza bancaria in Italia nel lungo periodo: le regole, p. 389 – 3. Letteratura, p. 396 – 4. La metodologia e i dati, p. 401 – 5. I risultati econometrici, p. 408 – 6. Conclusioni, p. 413 – Bibliografia, p. 418

12. La grande distribuzione commerciale 423
di Eliana Viviano

1. Introduzione, p. 423 – 2. La legislazione del 1926 e gli effetti sullo sviluppo degli anni Cinquanta e Sessanta, p. 426 – 3. Dalla

discrezionalità alla programmazione: 1971-1998, p. 429 – 4. Il «Decreto Bersani» del 1998 e i passi verso la progressiva liberalizzazione, p. 433 – 5. A chi giovano le barriere? Una discussione basata sull'evidenza empirica, p. 438 – Bibliografia, p. 445

POLITICHE

13. La «cooperazione contrattuale», 1900-1965 451
di Franco Amatori e Daniela Felisini

1. Introduzione, p. 451 – 2. I cartelli: un complicato oggetto d'indagine fra economia e *business history*, p. 453 – 3. L'età giolittiana e il fascismo, p. 459 – 4. Dalle pressioni statunitensi all'integrazione europea, p. 473 – 5. Stessa proprietà, esiti diversi, p. 481 – 6. Conclusioni, p. 485 – Bibliografia, p. 486

14. Un racconto di economia politica sul protezionismo interno 491
di Filippo Cavazzuti

1. Introduzione, p. 491 – 2. Suggestioni dai tempi della Costituente, p. 492 – 3. L'avvio della Repubblica con la ripresa di suggestioni per la concorrenza e la crescita economica, p. 499 – 4. Un accrocco di protezionismo interno (1960-1990), p. 511 – 5. L'Europa sospinge la legislazione torrentizia per la riforma dei mercati (1990-2000), p. 521 – 6. Alcune risposte deludenti alle riforme dei mercati (anni 2000), p. 523 – Bibliografia, p. 529 – Fonti archivistiche, p. 530

15. Tutela della concorrenza e diffusione sociale del rischio 533
di Michele Grillo

1. Introduzione, p. 533 – 2. Le riforme a favore del mercato: gli elementi di contesto, p. 536 – 3. Concorrenza e crescita in Italia: cosa non ha funzionato?, p. 544 – Bibliografia, p. 559

Summary 563

INDICI

Indice dei nomi e delle sigle 567
Indice del volume 583

Collana storica della Banca d'Italia 587

COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA

Documenti

I *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1861-1914*, a cura di Marcello de Cecco, 1990.

II *Gli istituti di emissione in Italia. I tentativi di unificazione 1843-1892*, a cura di Renato De Mattia, 1990.

III *Giolitti e la nascita della Banca d'Italia nel 1893*, a cura di Guglielmo Negri, 1989.

IV *La Banca d'Italia dal 1894 al 1913. Momenti della formazione di una banca centrale*, a cura di Franco Bonelli, 1991.

V *La Banca d'Italia e l'economia di guerra 1914-1919*, a cura di Gianni Toniolo, 1989.

VI *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1919-1936*, a cura di Marcello de Cecco, 1993.

VII *La Banca d'Italia e il sistema bancario 1919-1936*, a cura di Giuseppe Guarino e Gianni Toniolo, 1993.

VIII *La politica monetaria tra le due guerre 1919-1935*, a cura di Franco Cotula e Luigi Spaventa, 1993.

IX *La Banca d'Italia tra l'autarchia e la guerra 1936-1945*, a cura di Alberto Caracciolo, 1992.

X *La Banca d'Italia e il risanamento post-bellico 1945-1948*, a cura di Sergio Ricossa e Ercole Tuccimei, 1992.

XI *Luigi Einaudi, Diario 1945-1947*, a cura di Paolo Soddu - Fondazione Luigi Einaudi, Torino, 1993.

XII *La normativa sulla Banca d'Italia dalle origini a oggi*, a cura della Consulenza legale della Banca d'Italia, 1992 [con allegati CD].

XIII *Donato Menichella. Stabilità e sviluppo dell'economia italiana 1946-1960*, a cura di Franco Cotula, Cosma O. Gelsomino e Alfredo Gigliobianco, 1997.

XIV *Il potere dell'immagine. Ritratto della Banca Nazionale nel 1868*, a cura di Marina Miraglia, 2003.

Statistiche

I.1 *I conti economici dell'Italia. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, a cura di Guido M. Rey, 1991.

I.2 *I conti economici dell'Italia. Una stima del valore aggiunto per il 1911*, a cura di Guido M. Rey. Scritti di Giovanni Federico, Stefano Fenoaltea, Mauro Marolla, Massimo Roccas, Ornello Vitali, Vera Zamagni, 1992.

I.3° *I conti economici dell'Italia. Il conto risorse e impieghi (1891, 1911, 1938, 1951)*, a cura di Guido M. Rey. Scritti di Guido M. Rey, Ornello Vitali, Giovanna Pedullà, Antonello Biagioli, Claudio Picozza, Sandro Clementi, 2002.

I.3°° *I conti economici dell'Italia. Il valore aggiunto per gli anni 1891, 1938, 1951*, a cura di Guido M. Rey. Scritti di Giovanni Federico, Stefano Fenoaltea, Carlo Bardini, Vera Zamagni, Patrizia Battilani, 2000.

II *I bilanci degli istituti di emissione 1894-1990*, a cura di Massimiliano Caron e Luciano Di Cosmo del Servizio Ragioneria della Banca d'Italia, con la collaborazione del Banco di Napoli, del Banco di Sicilia e dell'Ufficio Italiano dei Cambi, 1993 [con allegato CD].

III *I bilanci delle aziende di credito 1890-1936*, a cura di Franco Cotula, Tullio Raganelli, Valeria Sannucci, Stefania Alieri, Elio Cerrito dell'Ufficio Ricerche Storiche della Banca d'Italia, con la consulenza scientifica di Ornello Vitali, 1996 [con allegato CD].

IV *Il commercio estero italiano 1862-1950*, di Giovanni Federico, Sandra Natoli, Giuseppe Tattara, Michelangelo Vasta, 2011.

V *Il PIL per la storia d'Italia. Istruzioni per l'uso*, di Alberto Baffigi, 2015.

Contributi

I *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Rapporti monetari e finanziari internazionali 1860-1914. Le banche di emissione in Italia fino all'inizio del Novecento. Statistiche storiche: il cambio della lira 1861-1979. Elementi di normativa sulle banche di emissione 1859-1918*. Scritti di Sergio Cardarelli, Pierluigi Ciocca, Alfredo Gigliobianco, Peter Hertner, Massimo Roccas, Valeria Sannucci, Ercole Tuccimei, Adalberto Ulizzi, 1990.

II *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Problemi di finanza pubblica tra le due guerre 1919-1939*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Alberto Baccini, Domenicantonio Fausto, Giuseppe Felicetti, Andrea Ripa di Meana, Giancarlo Salvemini, Vera Zamagni, 1993.

III *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Finanza internazionale, vincolo esterno e cambi 1919-1939*. Scritti di Pier Francesco Asso, Andrea Santorelli, Marina Storaci, Giuseppe Tattara, 1993.

IV *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. L'organizzazione della Banca d'Italia 1893-1947. La Banca d'Italia e la tesoreria dello Stato.* Scritti di Alberto M. Contessa, Angelo De Mattia, Pasquale Ferro, Giuseppe Mulone, Ercole Tuccimei, 1993.

V *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Il mercato del credito e la Borsa. I sistemi di compensazione. Statistiche storiche: salari industriali e occupazione*. Scritti di Stefano Baia Curioni, Rita Brizi, Giovanni Ferri, Paolo Garofalo, Cosma O. Gelsomino, Sandra Petricola, Vera Zamagni, 1994.

VI *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. La bilancia dei pagamenti italiana 1914-1931. I provvedimenti sui cambi in Italia*

1919-1936. Istituzioni e società in Italia 1936-1948. La Banca d'Inghilterra 1694-1913. Scritti di Gian Carlo Falco, Giorgio Fodor, Alberto Monticone, Gabriella Raitano, 1995.

VII.1 *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. L'Italia nel contesto internazionale*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Franco Cotula, Juan Carlos Martinez Oliva, Maria Lucia Stefani, Giorgio Fodor, Eugenio Gaiotti, 2000.

VII.2 *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. Problemi strutturali e politiche economiche*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Antonio Fazio, Guido M. Rey, Pier Francesco Asso, Antonello Biagioli, Claudio Picozza, Cosma O. Gelsomino, Giorgio Fodor, Salvatore Cafiero, Domenicantonio Fausto, Paolo Garofalo, Daniela Colonna. Commenti di Marcello de Cecco, Augusto Graziani, Antonio Pedone, Paolo Sylos Labini, Franco Tutino, 1998.

VII.3 *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Giorgio Albareto, Maurizio Trapanese, Alfredo Gigliobianco, Giandomenico Piluso, Gianni Toniolo, Pier Francesco Asso, Gabriella Raitano, Paolo Croce, Federico Barbiellini Amidei, Claudio Impenna, Paolo Garofalo, Daniela Colonna. Commenti di Paolo Baratta, Francesco Cesarini, Giangiacomo Nardozzi, Marco Pagano, Giovanni Battista Pittaluga, 1999.

VIII *La Banca d'Italia in Africa*, di Ercole Tuccimei, 1999.

IX *Gli accordi di Bretton Woods. La costruzione di un ordine monetario internazionale*, di Filippo Cesarano, 2000.

X *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra*. Scritti di Cristiano Antonelli, Federico Barbiellini Amidei, Renato Giannetti, Matteo Gomellini, Sabrina Pastorelli, Mario Pianta, 2007.

XI *Storia della legislazione bancaria, finanziaria e assicurativa. Dall'Unità d'Italia al 2011*, di Enrico Galanti, Raffaele D'Ambrosio, Alessandro V. Guccione, 2012.

XII *L'Italia e l'economia mondiale. Dall'Unità a oggi*, a cura di Gianni Toniolo, 2013.

Saggi e Ricerche

I *Le origini della cooperazione tra le banche centrali. L'istituzione della Banca di Regolamenti Internazionali*, di Paolo Baffi. Con un saggio di Antonio Fazio, presentazione di Andrew D. Crockett, introduzione di Charles P. Kindleberger, 2002.

II *Il Governatore Vincenzo Azzolini 1931-1944*, di Alessandro Roselli, 2000.

III *I nazisti e l'oro della Banca d'Italia. Sottrazione e recupero 1943-1958*, di Sergio Cardarelli e Renata Martano, 2000.

IV *La Banca d'Italia. Sintesi della ricerca storica 1893-1960*, a cura di Franco Cotula, Marcello de Cecco e Gianni Toniolo. Con l'introduzione di Antonio Fazio, 2003.

V *Azioni e azionisti. Il lungo Ottocento della Banca d'Italia*, di Rosanna Scatamacchia, 2008.

VI *Luigi Einaudi: libertà economica e coesione sociale*, a cura di Alfredo Gigliobianco. Scritti di Alberto Baffigi, Piero Bini, Pierluigi Ciocca, Domenico da Empoli, Valeria Della Valle, Riccardo Faucci, Francesco Forte, Pier Luigi Porta, Alessandro Roncaglia, 2010.

VII *Alle radici del welfare all'italiana. Origini e futuro di un modello sociale squilibrato*, di Maurizio Ferrera, Valeria Fargion, Matteo Jessoula, 2012.

Stampato da
La Grafica & Stampa editrice s.r.l., Vicenza
per conto di Marsilio Editori® in Venezia

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate
nei limiti del 15% del volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE
del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.
Le riproduzioni per finalità di carattere professionale, economico o commerciale
o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito
di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni
per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano,
e-mail autorizzazioni@clearedi.org e sito web www.clearedi.org.

EDIZIONE

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

ANNO

2017 2018 2019 2020 2021

Alfredo Gigliobianco
è capo della Divisione Storia economica della Banca d'Italia. Ha pubblicato ampiamente su temi di politica economica, storia bancaria, formazione delle classi dirigenti.

Gianni Toniolo insegna storia economica alla LUISS (Roma) ed è Research Fellow nel Centre for Economic Policy Research di Londra. Ha pubblicato numerosi articoli e libri sullo sviluppo economico europeo e sulla storia monetaria e bancaria.

FRANCO AMATORI · ANDREA BALDINI
FEDERICO BARBIELLINI AMIDEI · ANDREA BRANDOLINI
FILIPPO CAVAZZUTI · ELIO CERRITO · EMANUELA CIAPANNA
RICCARDO DE BONIS · DANIELA FELISINI
ALFREDO GIGLIOBIANCO · CLAIRE GIORDANO
CRISTINA GIORGIANTONIO · MATTEO GOMELLINI
MICHELE GRILLO · KEVIN HJORTSHØJ O'ROURKE
GIUSEPPE MARINELLI · GUIDO PELLEGRINI · GIANNI TONIOLO
IVAN TRIGLIA · FRANCESCO VERCELLI · ELIANA VIVIANO
VERA ZAMAGNI · FRANCESCO ZOLLINO

NELLA «COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA»
I MATERIALI ORIGINALI, I DATI E LE INTERPRETAZIONI CRITICHE
PER UNA STORIA ECONOMICA DELL'ITALIA MODERNA

ISBN 978-88-317-2187-5